



TOUTE LA *mode* À VOS PIEDS 

Communiqué de presse



SPARTOO PUBLIE SES RÉSULTATS SEMESTRIELS 2026 MARQUÉS PAR UN FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE POSITIF ET UNE DETTE NETTE EN BAISSSE SUR 12 MOIS

- Volume d'affaires¹ de 77,0 M€, en retrait de 7,7 % par rapport au 1^{er} semestre 2025
- Chiffre d'affaires ajusté de 56,8 M€, en baisse de 4,6 % par rapport au 1^{er} semestre 2025
- Croissance de 7,4 % du volume d'affaires des Services aux Tiers par rapport au 1^{er} semestre 2025
- EBITDA ajusté² de -0,6 M€, contre +1,3 M€ au 1^{er} semestre 2025
- EBIT de -1,4 M€, contre +0,1 M€ au 1^{er} semestre 2025.
- Flux de trésorerie disponible positif à +2,3 M€ sur les 12 derniers mois
- Dette nette de 4,3 M€ en diminution de 37,1 % sur les 12 derniers mois
- Baisse du stock de l'activité online de 10,9 % en valeur brute et de 8.5 % en quantité sur les 12 derniers mois

Spartoo tiendra un webinaire investisseurs le 28 septembre 2026, à 18h00

L'inscription à cet évènement est possible au lien suivant :

[Présentation des résultats semestriels 2026 de Spartoo | DirectDirigeants by NewCap \(livestorm.co\)](#)

Grenoble, France, le 28 septembre 2026 – 17h45 CEST - Spartoo (code ISIN : FR00140043Y1 – mnémonique : ALSPT), un des leaders de la vente d'[articles de mode](#) en ligne en Europe, annonce aujourd'hui ses résultats semestriels, clos le 30 juin 2026 et arrêtés par le Conseil d'administration du **24 septembre 2026**. Le rapport financier semestriel sera publié et mis à la disposition du public courant octobre 2026.

Au 1^{er} semestre 2026, le volume d'affaires s'établit à 77,0 M€, en retrait de 7,7 % par rapport au 1^{er} semestre 2025. Le chiffre d'affaires atteint 57,0 M€, contre 59,9 M€ un an auparavant. Hors ventes de déstockage exceptionnel, le chiffre d'affaires ajusté ressort à 56,8 M€, en baisse de 4,6%.

La rentabilité opérationnelle recule sur la période, avec un EBITDA ajusté de -0,6 M€. La société améliore néanmoins ses flux de trésorerie disponibles grâce à une réduction du besoin en fonds de roulement et à des investissements maîtrisés. La dette nette reste stable par rapport à fin décembre 2025, à 4,3 M€.

Boris Saragaglia, co-fondateur et Président-Directeur Général de Spartoo, déclare : « *Le premier semestre 2026 est marqué par un recul de notre activité et de notre marge commerciale, qui pèse sur notre rentabilité opérationnelle. L'augmentation des prix du pétrole et l'inflation sous-jacente sur ce premier semestre pèse fortement sur le pouvoir d'achat. Dans cet environnement exigeant, nous*

maintenons une gestion rigoureuse de nos stocks et de nos investissements. Cette discipline nous permet de générer un flux de trésorerie disponible positif et de réduire notre dette nette sur les 12 derniers mois. Nos services aux tiers poursuivent leur croissance, tandis que nos points de vente physique se développent autour des corners. Notre priorité reste la génération de flux de trésorerie disponible dans ce contexte économique défavorable à la consommation. »

Activité BtoC, online & offline

Spartoo a poursuivi en 2026 sa politique consistant à proposer une large offre de [chaussures](#), [vêtements](#), [sacs](#) et [accessoires](#), avec plus de 9 000 marques et plus de 1,5 million de références disponibles dans plus de 30 pays en Europe.

Au 1^{er} semestre 2026, le volume d'affaires BtoC s'établit à 67,0 M€, en baisse de 9,8 % par rapport au 1^{er} semestre 2025. Le volume d'affaires réalisé à l'international atteint 30,0 M€, en recul de 13,0 %, et représente 44,8 % de l'activité BtoC.

Le panier moyen TTC net de retour ressort à 90 €, contre 91 € au 1^{er} semestre 2025. La base de clients actifs s'établit à 1,3 million et les anciens clients représentent plus de 42 % du volume d'affaires des activités en ligne. La note de recommandation des clients progresse à 90/100, contre 89/100 un an auparavant.

Le réseau physique compte 65 points de vente au 30 juin 2026, dont 62 corners en grand magasin et 3 affiliés. L'activité offline est en croissance à périmètre comparable sur le semestre. Spartoo poursuit ainsi le développement de son modèle omnicanal asset-light, axé sur les corners et l'affiliation.

La politique d'optimisation des stocks se traduit par une baisse de 9,4 % du stock brut consolidé par rapport au 31 décembre 2025, à 46,2 M€, soit une diminution de 4,8 M€. Le stock destiné à l'activité online recule de 10,3 % en valeur brute et de 7,1 % en quantités sur la même période. Le stock net consolidé s'établit à 42,3 M€, contre 45,8 M€ à fin décembre 2025.

Services aux Tiers

TooPost : poursuite de la croissance de l'activité au 1^{er} semestre 2026

Le volume d'affaires des Services aux Tiers atteint 10,3 M€, en progression de 7,4 % par rapport au 1^{er} semestre 2025.

L'activité de commissionnaire de transport TooPost a accueilli 12 nouveaux clients sur la période et compte 134 clients au 30 juin 2026, contre 141 à fin décembre 2025.

Résultats financiers : recul de la marge commerciale et de la rentabilité opérationnelle

La marge commerciale³, atteint 21,4 M€, soit 37,7 % du chiffre d'affaires ajusté, contre 23,9 M€ et 40,2 % au 1^{er} semestre 2025.

Malgré des pressions persistantes sur les coûts, l'EBITDA ajusté du Groupe reste maîtrisé à -0,6M€, soit -1% du chiffre d'affaires, illustrant l'efficacité de la politique de maîtrise des coûts : allocation

sélective des investissements marketing en fonction de leur rentabilité, optimisation des frais logistiques, rationalisation des charges fixes et stabilité du coût d'acquisition des nouveaux clients à 10,4 €.

Le résultat d'exploitation (EBIT) ressort à -1,4 M€, contre +0,1 M€ au 1^{er} semestre 2025. Il intègre notamment une charge sur une opération exceptionnelle de déstockage de 0.5M.

Le résultat financier s'améliore à -0,1 M€, contre -0,5 M€ sur la période comparative. Le résultat net consolidé s'établit à -1,6 M€, contre -0,9 M€ au 1^{er} semestre 2025.

Compte de résultat simplifié (normes françaises / M€)	30/06/2026	30/06/2025	Var	30/06/2026 12 mois (**)
Volume d'affaires TTC (Gross Merchandise Value) 1	77,0	83,4	-7,7%	164,8
B2C	67,0	74,2	-9,8%	142,4
Services aux tiers	10,3	9,6	7,4%	22,4
France	47,0	48,9	-4,0%	101,0
International	30,0	34,5	-13,0%	63,8
Chiffre d'affaires HT	57,0	59,9	-4,8%	119,6
Chiffre d'affaires HT ajusté (*)	56,8	59,6	-4,6%	119,4
Marge Commerciale (*)	21,4	23,9	-10,6%	45,5
en %	37,7%	40,2%	-2,5pt	38,1%
EBITDA ajusté²	-0,6	1,3	n.a	0,4
en %	-1,0%	2,2%	n.a	0,3%
Résultat d'exploitation (EBIT)	-1,4	0,1	n.a	-1,7
en %	-2,5%	+0,2%	n.a	-1,5%
Résultat net consolidé	-1,6	-0,9	n.a	-2,2
	-2,8%	-1,5%	n.a	-1,8%
Bénéfice par action en euros	-0,09	-0,05	n.a	n.a.

Nombre d'actions au 30 juin 2026 : 18 327 963

(*) hors liquidation des produits André restants en 2025 (0.3 M€ de Chiffre d'affaires et -0.9 M€ de marge commerciale) et déstockage except 2026 (0,2M€ de Chiffre d'affaires et -1,3M€ de marge commerciale)
(**) 01/07/2025 au 30/06/2026

Flux de trésorerie et situation financière

Le Groupe a généré un flux de trésorerie opérationnel, hors éléments non récurrents significatifs, de +0,1 M€ au 1^{er} semestre 2026, contre -1,1 M€ au 1^{er} semestre 2025.

La marge brute d'autofinancement, hors éléments non récurrents significatifs, ressort à -1,0 M€, contre +1,0 M€ un an auparavant. La réduction du besoin en fonds de roulement contribue positivement aux flux de trésorerie à hauteur de +1,1 M€, contre une consommation de 2,1 M€ au 1^{er} semestre 2025.

Les flux de trésorerie consacrés aux investissements restent limités à 0,2 M€ sur le semestre.

Le flux de trésorerie disponible s'établit ainsi à -0,2 M€, contre -1,4 M€ au 1^{er} semestre 2025, soit une amélioration de 1,3 M€.

Sur les 12 mois du 1^{er} juillet 2025 au 30 juin 2026, le flux de trésorerie opérationnel atteint +2,6 M€ et le flux de trésorerie disponible +2,3 M€.

Au 30 juin 2026, la trésorerie disponible du Groupe s'élève à 8,4 M€, contre 10,5 M€ au 31 décembre 2025 et 10,7 M€ au 30 juin 2025.

Les emprunts et dettes financières s'établissent à 12,7 M€, contre 14,8 M€ à fin décembre 2025 et 17,6 M€ un an auparavant. La dette nette ressort à 4,3 M€, stable par rapport au 31 décembre 2025 et en diminution de 2,5 M€, soit 37,1 %, par rapport au 30 juin 2025.

Le ratio d'endettement net du Groupe (gearing) s'établit à 16,1 %, contre 23.8% au 30 juin 2025.

Tableau simplifié des flux de trésorerie

	30/06/2026	30/06/2025	30/06/2026 12 mois (***)
Marge brute d'autofinancement (*)	-1,0	1,0	-0,3
Flux de trésorerie opérationnel (*)	0,1	-1,1	2,6
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissements	-0,2	-0,3	-0,4
Flux de trésorerie disponible	-0,2	-1,4	2,3
Eléments non récurrents significatifs (**)	0,2	0,0	0,2
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	-2,0	-3,3	-4,9
Augmentation / Diminution nette de la trésorerie	-2,0	-4,7	-2,4
Trésorerie disponible à l'ouverture	10,5	15,3	10,7
Trésorerie disponible à la clôture	8,4	10,7	8,4
Emprunts et dettes financières	12,7	17,6	12,7
Dettes nettes	4,3	6,8	4,3

(*) hors éléments non récurrents significatifs

(**) Opérations de déstockage de produits André (2025) et déstockage exceptionnel (2026) (***) 01/07/2025 au 30/06/2026

Indicateurs clés de performance :

Activités en ligne / KPIs	30/06/2026	30/06/2025	Var
Base de clients actifs (000) ⁴	1 298	1 417	-8,4%
Coût d'acquisition des nouveaux clients ⁵	10,4 €	10,4 €	+0,0%
% de la GMV issu des anciens clients	>42%	>43%	
Panier moyen TTC net de retour ⁶	90 €	91 €	-1,1%
% de la GMV issu des marques propriétaires	8,2%	8,8%	-0,6 pt
Note de recommandation des clients (/100) ⁷	90%	89%	+ 1 pt

ANNEXES

Définitions :

1 : Volume d'affaires = Gross Merchandise Value (GMV) : ventes totales de produits incluant la TVA et les services net de retours.

2 : EBITDA ajusté = EBITDA retraité de la contribution sur la valeur ajoutée de l'entreprise (CVAE), de l'escompte financier (remise additionnelle liée à un paiement comptant) et d'éléments non récurrents et ayant une incidence significative sur l'EBITDA

Rapprochement Ebitda Ajusté - Résultat d'exploitation

M€	30/06/ 2026	30/06/ 2025
EBITDA ajusté	-0,6	1,3
CVAE et escompte financier	-0,1	0,0
éléments non récurrents, ayant une incidence significative sur la lecture de l'EBITDA (notamment incidences de la déconsolidation d'une filiale ou éléments liés à sa sortie:(*))	-1,3	-0,9
EBITDA	-1,9	0,3
Dotations / Reprises d'amortissement et provisions	0,5	-0,2
Résultat d'exploitation / EBIT	-1,4	0,1
(*) liquidation des produits André avec une marge de -0,9M€ en 2025 et déstockage exceptionnel avec une marge de -1,3M€ en 2026.		

3 : Marge commerciale = Marge brute moins le coût des prestations vendues dans le cadre de l'activité de services pour compte de tiers.

4 : Base de clients actifs = Nombre de clients avec une commande expédiée, nette d'échanges au cours des 12 derniers mois dans les activités en ligne

5 : Coût d'acquisition des nouveaux clients = somme des dépenses marketing divisée par le nombre de nouveaux clients

6 : Panier moyen TTC net de retour = GMV réalisée en ligne TTC divisée par le nombre de commandes expédiées, nettes d'échange et nettes de retour sur les activités en ligne

7 : Note de recommandation des clients (/100) = Score accordé par nos clients après la commande à la question « dans quelle mesure recommanderiez-vous Spartoo à vos amis et à votre famille ? »

Pour recevoir les prochains communiqués de presse de SPARTOO, écrivez-nous à newcap@spartoo.com !



A propos de Spartoo

Avec plus de 9 000 marques et plus de 1,5 million de références, Spartoo propose l'un des plus larges choix d'articles de mode ([chaussures](#), [prêt-à-porter](#), [sacs](#)) dans plus de 30 pays en Europe, grâce à son équipe de plus de 300 collaborateurs de près de 30 nationalités différentes. En 2025, le Groupe réalise une GMV (*Gross Merchandise Value*) de 171,2 M€ dont près de 40% à l'international. Disposant par ailleurs d'une plateforme logistique et d'un service après-vente intégrés, Spartoo se distingue par son approche *customer centric*, objectivée par un très haut taux de satisfaction client. La stratégie s'appuie sur les fortes synergies entre le modèle de vente en ligne et les avantages propres aux magasins physiques, qui soutiennent la fidélisation et la notoriété de marque. Capitalisant sur son savoir-faire des métiers de l'e-commerce, Spartoo a également développé une gamme complète de services pour les professionnels.

Visitez les sites du Groupe :

www.spartoo.com

www.spartoo-finance.com



Contacts

Spartoo

04 58 00 16 84

investors@spartoo.com

NewCap

Louis-Victor Delouvrier

Jérémy Digel

Relations Investisseurs

newcap@spartoo.com

01 44 71 94 94

NewCap

Nicolas Mérieau

Relations Médias

newcap@spartoo.com

01 44 71 94 94