



TOUTE LA *mode* À VOS PIEDS 

Communiqué de presse



## **SPARTOO PUBLIE DES RÉSULTATS ANNUELS 2024 MARQUÉS PAR UNE FORTE AUGMENTATION DE SON FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE**

- Volume d'affaires<sup>1</sup> de 184,7 M€
- Chiffre d'affaires de 130,5 M€
- EBITDA ajusté<sup>2</sup> stable à +1,8 M€, soit 1,4% du chiffre d'affaires
- Flux de trésorerie opérationnel amélioré de +4,6 M€ témoignant de la capacité de génération de cash du Groupe dans un contexte de marché difficile
- Baisse du stock en quantité de l'activité online de 10,6% par rapport au 31 décembre 2023
- Diminution de la dette nette de 6,2 M€, s'établissant à 5,5 M€ au 31 décembre 2024.
- Développement de l'offre produits mode sur la marketplace : 1,6 million d'articles en ligne disponibles

### **Spartoo tiendra un webinaire investisseurs le 24 mars 2025, à 18h00 CET**

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

[Présentation des résultats annuels 2024 de Spartoo | DirectDirigeants by NewCap \(livestorm.co\)](#)

**Grenoble, France, le 24 mars 2025 - 18h00 CET - Spartoo (code ISIN : FR00140043Y1 - mnémorique : ALSPT)**, un des leaders de la vente d'[articles de mode](#) en ligne en Europe, annonce aujourd'hui ses résultats annuels, clos le 31 décembre 2024 et arrêtés par le Conseil d'administration du 20 mars 2025. Les procédures d'audit sur les comptes consolidés sont en cours et le rapport de certification sera émis après finalisation du rapport annuel.

Au 31 décembre 2024, le volume d'affaires s'est élevé à 184,7 M€, soit une évolution de -7,7% par rapport à 2023.

**Boris Saragaglia, co-fondateur et Président-Directeur Général de Spartoo**, déclare : « *Spartoo est resté fidèle à ses engagements en 2024, en augmentant le flux de trésorerie disponible à plus de 6 M€ via l'optimisation de ses investissements, de ses coûts et la réduction de son stock. Cette stratégie, qui avait déjà démontré toute sa pertinence en 2023, continue de porter ses fruits en 2024. Malgré un environnement de marché toujours dégradé, nous parvenons ainsi à maintenir un EBITDA ajusté positif, quasi stable par rapport à 2023 en diminuant de plus de moitié notre dette nette sur la période. Notre décision récente de concentrer l'activité offline sur la création de corners et l'affiliation, devrait par ailleurs impacter favorablement notre rentabilité sur l'exercice 2025.* »

## Activité BtoC, online & offline

Spartoo a poursuivi sa politique d'offre large de [chaussures](#), [vêtements](#), [sacs](#) et [accessoires](#) sur 2024 avec plus de 1,6 million de références uniques en Europe grâce à sa marketplace.

Le panier moyen est en hausse de 2€ (+2%) grâce à l'augmentation du prix de vente unitaire des produits.

Au 31 décembre 2024, Spartoo comptait 36 points de vente, dont 21 corners en grand-magasin. Comme annoncé le 19 février 2025, une procédure de liquidation judiciaire de la filiale TOOSTORES R1 a été ouverte par le Tribunal de Commerce de Grenoble à l'initiative de Spartoo. Celle-ci implique l'arrêt immédiat de l'activité de 22 points de vente dont 10 magasins en propre. Cette procédure est la conséquence directe de l'évolution importante de l'indice des loyers et de l'inflation sur les frais fixes du Groupe dans un contexte de contraction de la demande. L'approche omnicanale reste toutefois résolument au centre des priorités du Groupe au travers d'une stratégie asset-light focalisée sur le réseau d'affiliés et sur la création de corners.

Les marques acquises telles que JB Martin, Christian Pellet, GBB et Easy Peasy résistent avec un volume d'affaires proche de l'année précédente et une structure de coûts optimisée. L'activité du pôle adulte poursuit sa belle croissance tandis que le pôle enfant est pénalisé par un marché difficile.

La politique d'optimisation du stock du Groupe se traduit par sa baisse de 7,7% en valeur brute par rapport à décembre 2023, concourant à la bonne maîtrise des flux de trésorerie disponibles, tout en préservant sa qualité, matérialisée par le maintien d'un faible taux de dépréciation (8,1% au 31 décembre 2024 hors produits André). Le stock dédié à l'activité online a été réduit de 5,1% en valeur brute et 10,6% en quantités

## Poursuite de la dynamique d'acquisition de nouveaux clients pour TooPost malgré la contraction de la demande

L'activité de commissionnaire de transport du Groupe enregistre l'acquisition de 28 nouveaux e-commerçants en 2024. Le volume d'affaires est de 18,2 M€, en recul de 10,0% par rapport à l'exercice 2023.

## Résultats financiers : maintien d'un EBITDA ajusté positif et amélioration du résultat d'exploitation

La marge commerciale<sup>3</sup> s'établit à 52,7 M€ sur la période, soit 40,4% du chiffre d'affaires, contre 41,4% en 2023.

Malgré une forte pression sur les coûts en 2024 (Transport, Smic, matières premières, etc.), l'EBITDA ajusté du Groupe se maintient à 1,8 M€, contre 1,9 M€ pour l'exercice 2023, démontrant l'efficacité de la politique volontariste de maîtrise des coûts du Groupe : allocation des investissements marketing en fonction de leur rentabilité avec un coût d'acquisition des nouveaux clients en baisse de 3%, à 10,5€ contre 10,8€ pour 2023, fermeture d'un entrepôt et d'une manière générale réduction des coûts fixes.

Le résultat net consolidé ressort en légère baisse à -2,3 M€, contre -1,9 M€ à fin 2023

<b>Compte de résultat simplifié (normes françaises / M€)</b>	<b>31/12/2024</b>	<b>31/12/2023</b>	<b>Var</b>
<b>Volume d'affaires TTC (Gross Merchandise Value)</b>	<b>184,7</b>	<b>200,2</b>	<b>-7,7%</b>
B2C	166,5	180,0	-7,5%
Services aux tiers	18,2	20,2	-10,0%
France	114,9	123,4	-6,9%
International	69,8	76,8	-9,1%
<b>Chiffre d'affaires HT</b>	<b>130,5</b>	<b>142,9</b>	<b>-8,7%</b>
<b>Marge Commerciale</b>	<b>52,7</b>	<b>59,1</b>	<b>-10,7%</b>
en %	40,4%	41,4%	-1,0 pt
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>1,8</b>	<b>1,9</b>	<b>n.a.</b>
en %	1,4%	1,3%	n.a.
<b>Résultat d'exploitation (EBIT)</b>	<b>-0,4</b>	<b>-0,8</b>	<b>n.a.</b>
en %	-0,3%	-0,6%	n.a.
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>-2,3</b>	<b>-1,9</b>	<b>n.a.</b>
	-1,8%	-1,3%	n.a.
<b>Bénéfice par action en euros</b>	<b>-0,13</b>	<b>-0,10</b>	<b>n.a.</b>
<i>Nombre d'actions au 31 décembre 2024 : 18 228 088</i>			

### Flux de trésorerie opérationnel amélioré de +4,6 M€ par rapport à fin 2023

Le Groupe génère un flux opérationnel de trésorerie positif de 6,6 M€, hors éléments non récurrents significatifs (+0,2 M€), en progression par rapport au flux généré en 2023 qui s'élevait à 2,0 M€, hors éléments non récurrents significatifs (+2,5 M€). La baisse du niveau de stock de -4,6 M€ sur la période a permis de réduire le besoin en fonds de roulement et impacte ainsi positivement les flux de trésorerie.

Le montant des investissements reste limité sur la période et atteint 0,4 M€.

Au 31 décembre 2024, la trésorerie du Groupe s'élève à 15,3 M€ contre 14,3 M€ au 31 décembre 2023.

Le ratio d'endettement net du Groupe, ou *gearing*, reste parfaitement maîtrisé, affichant une diminution sur la période avec un niveau de 19% à fin 2024 contre 37% à fin 2023.

La dette nette du Groupe connaît quant à elle une forte diminution sur la période, s'établissant à 5,5 M€ contre 11,7 M€ au 31 décembre 2023.

En complément de sa trésorerie, le Groupe dispose de lignes de financement court terme octroyées par ses banques de plus de 8,5 millions d'euros, non utilisées au 31 décembre 2024.

<b>Tableau simplifié des flux de trésorerie</b>	<b>31/12/2024</b>	<b>31/12/2023</b>
Marge brute d'autofinancement (*)	1,0	0,7
<b>Flux opérationnel de trésorerie</b>	<b>6,6</b>	<b>2,0</b>
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissements	-0,4	-1,3
<b>Flux de trésorerie disponible</b>	<b>6,2</b>	<b>0,7</b>
Eléments non récurrents significatifs (**)	0,2	2,5
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	-5,1	1,7
Augmentation / Diminution nette de la trésorerie	1,3	4,9
Trésorerie disponible à l'ouverture	14,3	9,4
<b>Trésorerie disponible à la clôture</b>	<b>15,3</b>	<b>14,3</b>
<b>Emprunts et dettes financières</b>	<b>20,9</b>	<b>26,0</b>
<b>Dette nette</b>	<b>5,5</b>	<b>11,7</b>

(\*) hors éléments non récurrents significatifs  
(\*\*) Opération de déstockage de produits André

## Indicateurs clés de performance :

Activités en ligne / KPIs	2024	2023	Var
Base de clients actifs (000) <sup>4</sup>	1 455	1 611	-10%
Coût d'acquisition des nouveaux clients <sup>5</sup>	10,5 €	10,8 €	-3%
% de la GMV issu des anciens clients	>45%	>45%	
Panier moyen TTC net de retour <sup>6</sup>	90 €	88 €	+2%
% de la GMV issu des marques propriétaires	7,0%	7,5%	-7%
Note de recommandation des clients (/100) <sup>7</sup>	89%	90%	

## 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 et EBIT :

M€	31/12/2024	31/12/2023
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>1,8</b>	<b>1,9</b>
CVAE et escompte financier	-0,1	-0,2
éléments non récurrents, ayant une incidence significative sur la lecture de l'EBITDA (incidence des services partagés avec la filiale déconsolidée ou liés à sa cession, ainsi que les indemnités de chômage partiel perçues liées au Covid)	0,0	0,0
<b>EBITDA</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>
Dotations / Reprises d'amortissement et provisions	-2,2	-2,5
<b>Résultat d'exploitation / EBIT</b>	<b>-0,4</b>	<b>-0,8</b>

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 : Cout 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](mailto:newcap@spartoo.com) !



### Prochaine publication financière

Volume d'affaires et résultats semestriels 2025,  
le lundi 29 septembre 2025 après clôture des marchés

## A propos de Spartoo

Avec plus de 9 000 marques et plus de 1,6 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 400 collaborateurs de près de 30 nationalités différentes. En 2024, le Groupe réalise une GMV (*Gross Merchandise Value*) de 184,7 M€ dont près de 38% 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](http://www.spartoo.com)

[www.spartoo-finance.com](http://www.spartoo-finance.com)



## Contacts

### Spartoo

04 58 00 16 84

[investors@spartoo.com](mailto:investors@spartoo.com)

### NewCap

Louis-Victor Delouvrier

Nicolas Fossiez

Relations Investisseurs

[newcap@spartoo.com](mailto:newcap@spartoo.com)

01 44 71 94 94

### NewCap

Nicolas Mérigeau

Relations Médias

[newcap@spartoo.com](mailto:newcap@spartoo.com)

01 44 71 98 52