



TOUTE LA *mode* À VOS PIEDS 

Communiqué de presse



## **SPARTOO PUBLIE DES RÉSULTATS SEMESTRIELS 2025 AU 30 JUIN 2025 MARQUÉS PAR UN FLUX DE TRÉSORERIE OPÉRATIONNEL POSITIF DE 5,7 M€ SUR 12 MOIS ET UN EBIT POSITIF**

- Volume d'affaires<sup>1</sup> de 83,4 M€
- Chiffre d'affaires de 59,9 M€
- EBITDA ajusté<sup>2</sup> positif de 1,3 M€, représentant 2,2% du chiffre d'affaires
- EBIT positif en amélioration de +1,5 M€
- Flux de trésorerie opérationnel de +5,7 M€ sur 12 mois, confirmant de nouveau la capacité de génération de cash du Groupe dans un contexte difficile
- Maîtrise du stock de l'activité online qui baisse en quantité de 8,1% par rapport au 31 décembre 2024
- Renforcement de la solidité financière avec une dette nette en diminution de 5,4 M€ par rapport au 30 juin 2024, s'établissant à 6,8 M€ au 30 juin 2025
- Développement de l'offre de produits de mode sur la marketplace : plus de 1,6 million d'articles en ligne disponibles

### **Spartoo tiendra un webinaire investisseurs le 29 septembre 2025, à 18h00 CEST**

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

[Présentation des résultats semestriels 2025 de Spartoo | DirectDirigeants by NewCap \(livestorm.co\)](#)

**Grenoble, France, le 29 septembre 2025 – 18h00 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 2025 et arrêtés par le Conseil d'administration du 25 septembre 2025. Le rapport semestriel sera publié et mis à la disposition du public courant octobre.

Au 30 juin 2025, le volume d'affaires s'est élevé à 83,4 M€, soit une évolution de -8,3% par rapport au 30 juin 2024.

**Boris Saragaglia, co-fondateur et Président-Directeur Général de Spartoo**, déclare : « *Spartoo est resté fidèle à ses engagements sur ce premier semestre 2025, en générant un flux de trésorerie disponible de 5,3 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 et 2024, continue de porter ses fruits en 2025. Malgré un environnement de marché toujours dégradé, nous parvenons ainsi à faire progresser de 1,5 M€ notre EBIT, qui est positif par rapport au 30 juin 2024, tout en diminuant de plus 44 % notre*

*dette nette sur la période. Notre ambition pour l'exercice 2025 sera de continuer à adapter nos opérations dans ce contexte particulier afin de générer des flux de trésorerie disponibles positifs ».*

### **Activité BtoC, online & offline**

Spartoo a poursuivi sa politique d'offre large de [chaussures](#), [vêtements](#), [sacs](#) et [accessoires](#) au cours du premier semestre 2025 avec plus de 1,6 million de références uniques en Europe grâce à sa marketplace.

Au 30 juin 2025, le panier moyen s'établit à 91 €, en progression de 2 % sous l'effet d'une hausse du prix unitaire moyen des articles vendus.

Dans un contexte toujours exigeant, l'activité BtoC à l'international progresse de 1,2 %.

Le réseau physique compte 43 points de vente, dont 39 corners en grand magasin. Comme annoncé précédemment, la procédure de liquidation judiciaire de la filiale TOOSTORES R1, ouverte au début de l'année 2025 auprès du Tribunal de Commerce de Grenoble, a entraîné l'arrêt immédiat de l'activité de 22 points de vente, dont 10 magasins en propre. Cette décision s'est inscrite dans un contexte marqué par la forte progression de l'indice des loyers et l'inflation sur les charges fixes du Groupe. L'approche omnicanale demeure toutefois au centre des priorités de Spartoo, au travers d'une stratégie asset-light axée sur l'affiliation et le développement de corners.

Les marques acquises (JB Martin, Christian Pellet, GBB et Easy Peasy) affichent une activité résiliente avec un volume d'affaires proche de celui du 1<sup>er</sup> semestre 2024 et une structure de coûts optimisée. Le pôle adulte poursuit sa croissance, tandis que le pôle enfant reste impacté par un marché moins porteur.

La politique continue d'optimisation des stocks se traduit par une baisse de 5,7 % en valeur brute par rapport à fin décembre 2024, contribuant à la bonne maîtrise des flux de trésorerie disponibles. Cette discipline permet de préserver la qualité du stock, avec un faible taux de dépréciation, tandis que les volumes destinés à l'activité online ont été réduits de 3,9 % en valeur brute et de 8,1 % en quantités.

### **TooPost : poursuite de la dynamique d'acquisition de nouveaux clients au 1<sup>er</sup> semestre 2025, malgré un environnement de consommation toujours contraint**

L'activité de commissionnaire de transport a accueilli 31 nouveaux e-commerçants sur la période. Le volume d'affaires s'élève à 9,6 M€, en progression de 3,2 % par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2024.

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

La marge commerciale<sup>3</sup> atteint 23,9 M€, soit 40,2 % du chiffre d'affaires, contre 26,4 M€ et 40,5 % sur la même période en 2024.

Malgré des pressions persistantes sur les coûts (transport, salaires, matières premières...), l'EBITDA ajusté du Groupe ressort à 1,3 M€, en progression de 1,5 M€ par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2024, illustrant l'efficacité de la politique de maîtrise des coûts : allocation sélective des investissements marketing en fonction de leur rentabilité, réduction du coût d'acquisition des nouveaux clients à

10,1 € contre 10,8 € un an plus tôt, optimisation des frais logistiques et rationalisation des charges fixes.

Le résultat net consolidé s'établit à -0,9 M€, contre -1,2 M€ sur la période comparative.

<b>Compte de résultat simplifié (normes françaises / M€)</b>	<b>30/06/2025</b>	<b>30/06/2024</b>	<b>Var</b>	<b>30/06/2025 12 mois (**)</b>
<b>Volume d'affaires TTC (Gross Merchandise Value)</b>	<b>83,4</b>	<b>90,9</b>	<b>-8,3%</b>	<b>177,2</b>
B2C	74,2	81,7	-9,1%	159,0
Services aux tiers	9,6	9,3	+3,2%	18,5
France	48,9	56,9	-13,9%	106,9
International	34,5	34,1	+1,2%	70,2
<b>Chiffre d'affaires HT</b>	<b>59,9</b>	<b>65,3</b>	<b>-8,2%</b>	<b>125,1</b>
<b>Chiffre d'affaires HT ajusté (*)</b>	<b>59,6</b>	<b>65,3</b>	<b>-8,7%</b>	<b>124,8</b>
<b>Marge Commerciale (*)</b>	<b>23,9</b>	<b>26,4</b>	<b>-9,4%</b>	<b>50,3</b>
en %	40,2%	40,5%	-0,3 pt	42,0%
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>1,3</b>	<b>-0,2</b>	<b>n.a.</b>	<b>3,3</b>
en %	2,2%	-0,3%	n.a.	2,6%
<b>Résultat d'exploitation (EBIT)</b>	<b>0,1</b>	<b>-1,4</b>	<b>n.a.</b>	<b>1,1</b>
en %	+0,2%	-2,1%	n.a.	0,9%
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>-0,9</b>	<b>-1,2</b>	<b>n.a.</b>	<b>-1,2</b>
	-1,5%	-1,8%	n.a.	-1,6%
<b>Bénéfice par action en euros</b>	<b>-0,05</b>	<b>-0,07</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>

Nombre d'actions au 30 juin 2025 : 18 327 963

(\*) hors liquidation des produits André restants (0.3 M€ de Chiffre d'affaires et -0.9 M€ de marge commerciale)

(\*\*) : du 1<sup>er</sup> juillet 2024 au 30 juin 2025

## Flux de trésorerie et situation financière

Le Groupe a généré un flux de trésorerie opérationnel de -1,1 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2025, hors éléments non récurrents significatifs, et un flux de +5,7 M€ sur les 12 derniers mois.

La marge brute d'autofinancement, hors éléments récurrents non significatifs, est positive à +1,0 M€ sur le semestre et de +2,1 M€ sur les 12 derniers mois.

La baisse du niveau de stock en valeur brute de 3,1 M€ par rapport au 31 décembre 2024 (1,8 M€ hors éléments non récurrents : liquidation du stock André) a permis de réduire le besoin en fonds de roulement, et a contribué favorablement aux flux de trésorerie.

Les investissements sont restés maîtrisés, pour un montant total de 0,3 M€ sur le semestre.

Au 30 juin 2025, la trésorerie disponible du Groupe s'élève à 10,7 M€, contre 15,3 M€ au 31 décembre 2024 et 10,8 M€ au 30 juin 2024.

Le ratio d'endettement net du Groupe (gearing) reste parfaitement maîtrisé à 24 % en diminution de 38 % par rapport au 30 juin 2024.

La dette nette ressort à 6,8 M€, en diminution de 44 % par rapport au 30 juin 2024.

En complément de cette trésorerie, Spartoo dispose de lignes de financement court terme accordées par ses partenaires bancaires pour un montant de 7,4 M€, intégralement non utilisées au 30 juin 2025.

## Tableau simplifié des flux de trésorerie

	30/06/2025	30/06/2024	30/06/2025 12 mois (***)
Marge brute d'autofinancement (*)	1,0	-0,1	2,1
<b>Flux de trésorerie opérationnel (*)</b>	<b>-1,1</b>	<b>-0,3</b>	<b>5,7</b>
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissements	-0,3	-0,2	-0,4
<b>Flux de trésorerie disponible</b>	<b>-1,4</b>	<b>-0,5</b>	<b>5,3</b>
Eléments non récurrents significatifs (**)	0,0	-0,3	0,0
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	-3,3	-3,0	-5,4
Augmentation / Diminution nette de la trésorerie	-4,7	-3,3	-0,1
Trésorerie disponible à l'ouverture	15,3	14,3	10,8
<b>Trésorerie disponible à la clôture</b>	<b>10,7</b>	<b>10,8</b>	<b>10,7</b>
<b>Emprunts et dettes financières</b>	<b>17,6</b>	<b>23,0</b>	<b>17,6</b>
<b>Dettes nettes</b>	<b>6,8</b>	<b>12,2</b>	<b>6,8</b>

(\*) hors éléments non récurrents significatifs

(\*\*) Opérations de déstockage de produits André / Sortie filiale Toostores R1 /TooAI

(\*\*\*) du 1<sup>er</sup> juillet 2024 au 30 juin 2025

## Indicateurs clés de performance :

Activités en ligne / KPIs	30/06/2025	30/06/2024	Var
Base de clients actifs (000) <sup>4</sup>	1 417	1 511	-6%
Coût d'acquisition des nouveaux clients <sup>5</sup>	10,1 €	10,8 €	-6%
% de la GMV issu des anciens clients	>43%	>45%	
Panier moyen TTC net de retour <sup>6</sup>	91 €	89 €	+2%
% de la GMV issu des marques propriétaires	8,8%	10,0%	-12%
Note de recommandation des clients (/100) <sup>7</sup>	89%	89%	

## 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€	30/06/2025	30/06/2024
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>1,3</b>	<b>-0,2</b>
CVAE et escompte financier	-0,1	0,0
éléments non récurrents, ayant une incidence significative sur la lecture de l'EBITDA (liquidation des produits André avec une marge -0,9 M€)	-0,9	0,0
<b>EBITDA</b>	<b>0,3</b>	<b>-0,2</b>
Dotations / Reprises d'amortissement et provisions	-0,2	-1,2
<b>Résultat d'exploitation / EBIT</b>	<b>0,1</b>	<b>-1,4</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) !



## 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 350 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

Jérémy Digel

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