

emova

G R O U P



Marché floral depuis 1965

Rapid'Flore
évolue
et devient



happy 
Générateur de bonne humeur

au nom de la rose



RESULTATS ANNUELS 2016/2017

Bruno BLASER – Président du Directoire
Anne FEGE – Directrice Générale

1. Le Groupe et son marché

2. 2016/2017, un exercice de transition

3. Résultats annuels 2016/2017

4. Volume d'affaires sous enseigne du 1^{er} trimestre 2017/2018

5. Stratégie de développement et objectifs



Emova Group, 1^{er} réseau de vente de fleurs au détail



4 marques fortes

Monceau Fleurs
Cœur de Fleurs
Happy
Au Nom de la Rose



Un modèle complémentaire de franchises et succursales

388 magasins à fin septembre 2017



Un sourcing maîtrisé

Lancement d'une market place



Un groupe structuré dans un marché atomisé

14 000 fleuristes indépendants



4 marques fortes aux positionnements complémentaires



Rapid'Flore
évolue
et devient



happy
Générateur de bonne humeur



au nom de la rose



Nombre de magasins*	171	107	44	66
Chiffre d'affaires annuel moyen	450 K€	300 K€	330 K€	175 K€
Cible consommateur	CSP + Connaisseur des fleurs	CSP - Sensible au prix	Très urbaine, tendance, avant-gardiste	Citadine et romantique Passionnée des roses
Ville	Ville de + 25 000 hbts	Ville de + 8 000 hbts	Ville de + 100 000 hbts	Ville de + 100 000 hbts
Emplacement	Emplacement premium à fort trafic - 10m linéaire min - 80/150m2	Emplacement à forte visibilité - 8m linéaire min - 60/100m2	Emplacement n°1 - 6m linéaire min - 60/100m2	20/35 m2
Positionnement	Premium	Accessible	Innovante	Spécialiste

* au 30/09/2017



Le modèle économique d'Emova Group

Un modèle complémentaire de franchises et succursales

EMOVA Group

Au 30 septembre 2017

365 franchises

23 succursales



Modèle économique

Revenu : redevance de 3 à 6% du chiffre d'affaires
+ droits d'entrée
+ commissions versées par les fournisseurs référencés

Revenu : intégralité du chiffre d'affaires contributif
aux revenus Emova Group
+ commissions versées par les fournisseurs

Capex portés par les franchisés

Capex portés par Emova Group

Modèle accessible et rentable pour les franchisés :
20 000 à 70 000 € d'apport pour un magasin
16% d'EBITDA moyen

Des magasins rentables

Des magasins pilotes, bassins d'innovation

Mise à disposition d'un savoir-faire en matière
d'organisation, de sourcing, d'animation et de
communication

Des opportunités de reprise et portage de
magasins pour revente ultérieure



Atouts

Un modèle attractif pour les franchisés favorisant leur fidélité et leur implantation multi-enseigne pour un maillage optimal de leur zone de chalandise

Complémentarité avec les franchises : innovation pour les marques, exemplarité et crédibilité vis-à-vis des franchisés



Un sourcing maîtrisé

L'approvisionnement en fleurs, au cœur de la performance du groupe

Enjeu lié à la structure du marché

Marché mondial dominé par les Pays-Bas
(bassin de production
& hub international)

Evolution en cours : concentration des
grossistes et en parallèle des
distributeurs qui optent pour des circuits
courts d'approvisionnement auprès des
producteurs

Enjeu lié à la nature des produits

Logistique complexe

- Fraicheur des produits : de 1 à 5 jours
max entre la coupe et l'arrivée en
boutique
- Besoin de réassort en magasin : de 2 à
4 livraisons/semaine

Enjeu lié au réseau de franchises

Offrir un bon rapport qualité/prix
aux franchisés pour
susciter et développer
leur rentabilité et leur fidélité

Un approvisionnement repensé pour répondre à ces enjeux

Privilégier les circuits courts : achats directs producteurs et directs Afrique et Equateur

Valoriser les produits d'origine française

Optimiser la logistique

Améliorer le modèle économique franchisé - franchiseur





Marché et concurrence

Marché des végétaux d'intérieur



Marché de référence
d'Emova Group



Marché ayant relativement bien
traversé la crise



Part des ventes de végétaux
d'intérieur via le canal digital

Positionnement concurrentiel



Nombre de fleuristes
indépendants : un marché atomisé



Avec 388 magasins, suivi de Flora
Nova (100 points de vente)



Chiffre d'affaires moyen des enseignes d'Emova Group plus élevé
que celui d'un fleuriste indépendant (emplacements stratégiques,
surfaces de vente plus importantes)

Habitudes de consommation



Panier moyen annuel
Achat de végétaux d'intérieur



Part des achats de végétaux
d'intérieur « pour autrui »



Part des ventes réalisées aux moments d'évènements
clés (Saint-Valentin, Fêtes des mères et des grands-
mères, 1^{er} mai, Toussaint, Fêtes de fin d'année...)

1. Le Groupe et son marché

2. 2016/2017, un exercice de transition

3. Résultats annuels 2016/2017

4. Volume d'affaires sous enseigne du 1^{er} trimestre 2017/2018

5. Stratégie de développement et objectifs



Un exercice de transition



La fin de la période de retournement

Sortie accélérée du plan de sauvegarde
Une nouvelle organisation



Une transformation gagnante

Un parc de magasins en évolution
Le lancement de la *market place* qui sera déployée progressivement
Un accent mis sur le e-commerce



La fin de la période de retournement

1^{er} août 2017: sortie de la procédure de sauvegarde avec 5 ans d'avance

- Réduction de l'endettement financier net* : 8,6 M€ à fin septembre 2017 versus 13,0 M€ à fin septembre 2016
- Amélioration du gearing : 26 % au 30 septembre 2017 vs 47% l'an passé
- Boni de sortie de procédure de sauvegarde comptabilisé sur l'exercice : 1,2 M€

Une nouvelle organisation adaptée à l'ambition de croissance

- Une nouvelle gouvernance marquant la fin du retournement et l'entrée dans une phase de développement
 - Juillet 2017 : nomination de Bruno Blaser à la Présidence du Directoire et de Laurent Pfeiffer à la Présidence du Conseil de Surveillance Anne Fège, Directrice Générale et membre du Directoire, reprend la Direction Financière
- Un comité de direction orienté business
 - 5 membres aux expériences complémentaires : Rodolphe Berthonneau, Directeur du Développement, Choukry Ryahi, Directeur d'Exploitation et Benjamin Lamblin, Directeur Commercial, aux côtés de Bruno Blaser et Anne Fège



Une organisation en ligne avec les ambitions de croissance et de rentabilité



La fin de la période de retournement



Emova Group récompensé : Prix du meilleur retournement d'entreprise 2018

Un prix d'excellence décerné par les lecteurs des Echos

Critères de sélection :

- Retournement spectaculaire inscrit dans la durée
- Nouvel élan donné à l'activité
- Prise en compte des composantes sociales, industrielles et financières



Reconnaissance du travail effectué par Emova Group, parmi 4 nominés



Un parc de magasins en évolution

Un exercice de transition préparant le futur développement

Monceau Fleurs

1^{ère} enseigne du Groupe

Vitalité de la marque la plus contributive aux résultats

Un tiers des magasins rénovés sur l'exercice engendrant une progression significative des ventes

Rapid'Flore

Repositionnement de l'enseigne
Rebranding en Cœur de Fleurs

Travail de fond sur le concept de ces enseignes qui a pesé sur leur développement sur l'exercice

Déploiement des concepts en cours

Happy

Réflexions sur un nouveau concept, en ligne avec les attentes des consommateurs

Au Nom de la Rose

Une année d'optimisation du modèle

Fermetures de succursales non suffisamment performantes, suite à l'intégration de l'enseigne en juillet 2016**

Un nouveau merchandising, facteur de développement des ventes

Nombre de magasins par enseigne	30/09/2017	30/09/2016	Variation nette*
Monceau Fleurs	171	167	4
Happy	44	45	-1
Cœur de fleurs / Rapid Flore	107	112	-5
Au Nom de la Rose	66	72	-6
Total nombre de magasins	388	396	-8

* : Variation nette ouvertures / fermetures des franchises et succursales

** : Un trimestre d'activité sur l'exercice précédent (2015/2016)



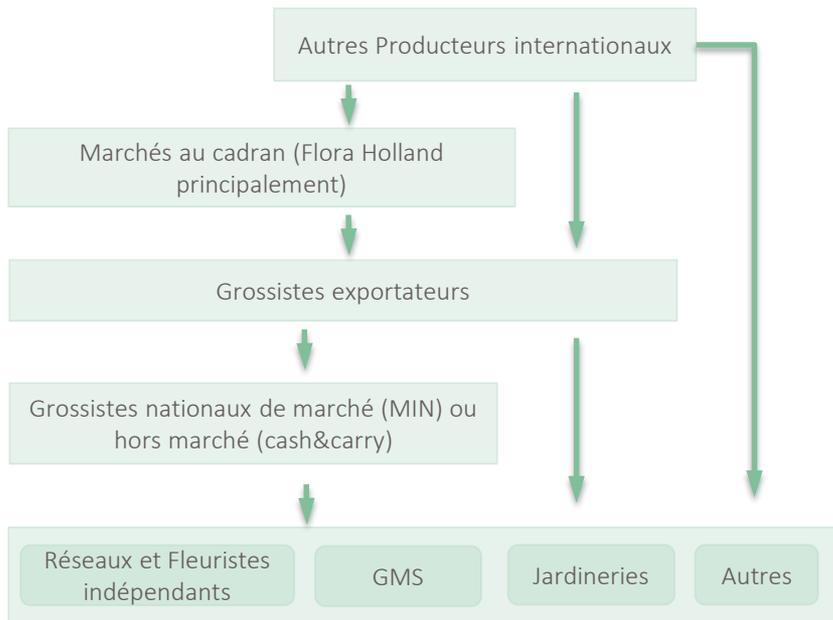
Exemples de réalisations 2016/2017



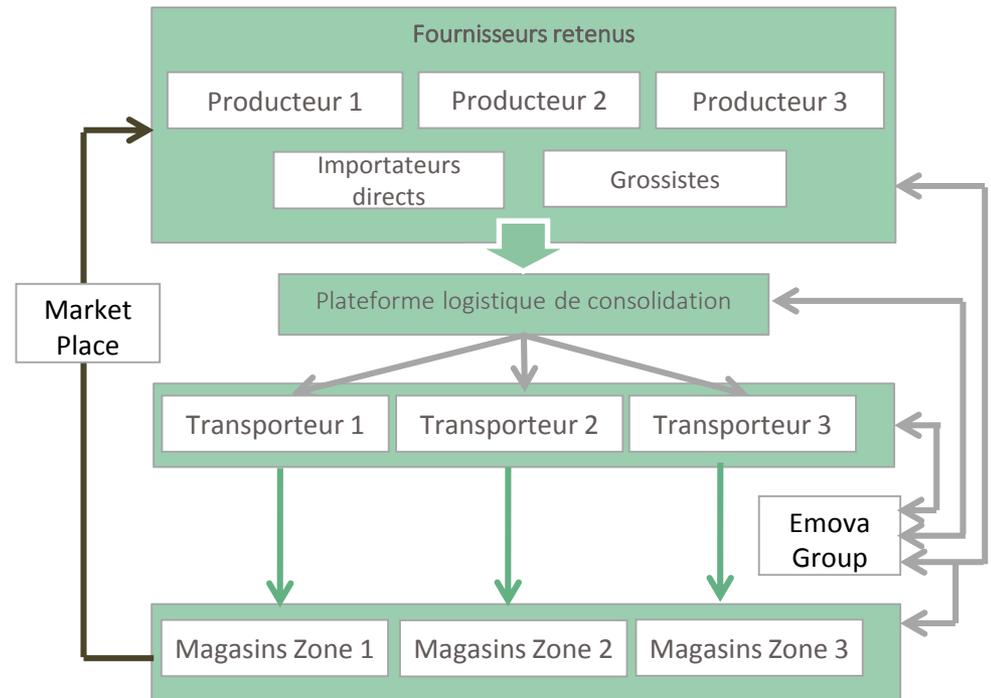


Le lancement d'Emova Market Place

Modèle en place depuis 2013



Modèle de la market place



- Flux marchandises
- Flux de commande
- Flux financier



Le lancement d'Emova Market Place

Le modèle en place depuis 2013 : un approvisionnement organisé autour de 5 fournisseurs référencés

- Une sélection de fournisseurs capables de livrer la France entière
- Un service assuré aux franchisés
- Une politique de fidélité destinée à favoriser l'adhésion du réseau

L'apport de la *market place* testée depuis novembre 2016

- Une offre de produits homogène sélectionnée et négociée, pour un rapport qualité/prix amélioré
- Des coûts logistiques optimisés
- Un approvisionnement direct auprès des producteurs (qualité / fraîcheur)
- Un apport de rentabilité pour les franchisés et de chiffre d'affaires pour Emova Group
- Un atout pour fidéliser les franchisés et en attirer de nouveaux



Market place en cours de déploiement
32 magasins livrés au 30 septembre 2017



Un accent mis sur le e-commerce

Des offres digitales repensées en adéquation avec la structure des différentes enseignes

Réalisations de l'exercice

Au Nom de la rose

Une expérience digitale historique

Un site internet repensé incluant de nouvelles fonctionnalités

Une livraison centralisée
depuis une bouquetterie en région parisienne

Monceau Fleurs

Réflexions sur l'offre digitale et développement du site e-commerce

Une offre mise en œuvre par le réseau de franchisés assurant un large maillage géographique

Une offre d'abonnements et de personnalisation,
en ligne avec les dernières tendances de consommation



Un parti pris stratégique dans la déclinaison de l'offre digitale :
Développement d'une offre *Click & mortar*

Une offre digitale qui prend appui sur l'expérience d'Au nom de la Rose



Le site e-commerce Au Nom de la Rose

LIVRAISON DE FLEURS DANS TOUTE LA FRANCE !
ENVOYER DES FLEURS ? VOS BOUQUETS DE ROSES ROUGES, ROSES BLANCHES LIVRÉS EN 2 HEURES SUR PARIS !

CONTACT RECEVOIR LA NEWSLETTER ASSOCIATION COMPTE PANIER (0)

au nom de la rose

LES COLLECTIONS LES CADEAUX LES OCCASIONS LES ABONNEMENTS LE BLOG

NOUVEAUTE
Bouquet Anniversaire
JE LUI FAIS PLAISIR

Bouquet Saint-Valentin Caroline et sa boîte à chapeau
57,90 €
COMMANDER

LE MOT DU FLEURISTE:
Jouez l'effet de surprise et laissez votre valentin(e) découvrir son bouquet dans cette boîte chic, à conserver !

COMPOSITION DU BOUQUET
Ce bouquet se compose de roses de couleur fuchsia, d'amaryllis rouges, et s'accompagne de waxflower rose, lentisque et eucalyptus : un feuillage hivernal et sophistiqué pour une composition harmonieuse.

COULEUR	FEUILLAGE	TAILLE
Fuchsia / Rouge	Lentisque / Eucalyptus	Normale



Le site e-commerce Au Nom de la Rose

ENVOYER DES FLEURS ? VOS BOUQUETS DE ROSES ROUGES, ROSES BLANCHES LIVRÉS EN 2 HEURES SUR PARIS !

CONTACT RECEVOIR LA NEWSLETTER

ASSOCIATION COMPTE PANIER (0)

au nom de la **rose**

LES COLLECTIONS LES CADEAUX LES OCCASIONS LES ABONNEMENTS LE BLOG

Accueil > Abonnement

Abonnement - Livraison offerte

POUR UN QUOTIDIEN TOUJOURS FLEURI, CHOISISSEZ UNE DURÉE ET UNE FRÉQUENCE : VOTRE BOUQUET TOUT FRAIS LIVRÉ CHEZ VOUS, SANS QUE VOUS AYEZ À Y PENSER !

1 Mois 70,00 €	3 Mois 100,00 €	6 Mois 200,00 €	12 Mois 400,00 €
LA FRÉQUENCE ▾	LA FRÉQUENCE ▾	LA FRÉQUENCE ▾	LA FRÉQUENCE ▾
JE M'ABONNE	JE M'ABONNE	JE M'ABONNE	JE M'ABONNE



Le site e-commerce Au Nom de la Rose

ENVOYER DES FLEURS ? VOS BOUQUETS DE ROSES ROUGES, ROSES BLANCHES LIVRÉS EN 2 HEURES SUR PARIS !



CONTACT

RECEVOIR LA NEWSLETTER

ASSOCIATION

COMPTE

PANIER (0)



au nom de la **rose**



LES COLLECTIONS

LES CADEAUX

LES OCCASIONS

LES ABONNEMENTS

LE BLOG

TRIÉ PAR

Accueil > Les collections > Les bouquets

FILTRES

COULEUR

Blanc
Blanc et ivoire
Camaïeu de rose
Camaïeu orangé
Crème
Fuschia
Ivoire
Jaune
Multicolore
Orange
Pastel vitaminé
Rose
Rose framboise
Rose nacré
Rose pâle
Rose poudré
Rouge
Rouge passion

PRIX

20€ - 30€
30€ - 40€
40€ - 60€
60€ - 80€

STYLE

Champêtre

Nos Bouquets de Roses



Bouquet Saint-Valentin Caroline **NEW**

FUSCHIA



Bouquet Saint-Valentin Diane et sa boîte à chapeau **NEW**



Bouquet Saint-Valentin Caroline et sa boîte à chapeau **NEW**



La newsletter Au Nom de la Rose

Si vous ne visualisez pas correctement ce message, [cliquez ici](#)

au nom de la **rose**

LES COLLECTIONS | LES CADEAUX | LES OCCASIONS | LES ABONNEMENTS | LE BLOG

Dans nos bouquets,
**il y a des roses et beaucoup
d'amour...**



... C'est pour cela qu'à l'approche du 14 février, amoureux et amoureuses se pressent pour choisir nos bouquets : passionnément colorés ou tendrement pastels, ils disent tous "Je t'aime" !

L'amour n'attend pas

Pour être certain(e) de ne pas oublier la Saint Valentin, commandez dès aujourd'hui votre bouquet, il sera réalisé et livré le 14 février à l'élo(e) de votre cœur.



Bouquet Charlène

Envie d'originalité ? Craquez pour ce beau bouquet de roses édition spéciale Saint Valentin et branches d'eucalyptus, qui ne se révèlent qu'une fois la boîte ouverte ! Vous allez tomber...

49.90€

COMMANDER

Bouquet Caroline

Reflet de la passion et de l'amour, ce bouquet de roses fuchsia et d'amaryllis flamboyant, orné de waxflower, lentisque et eucalyptus, est une vraie déclaration ! Jouez l'effet de surprise et laissez votre Valentine(e) découvrir son bouquet dans cette boîte chic, à conserver !



Bouquet Caroline: 49.90€

COMMANDER



Bouquet Caroline dans sa boîte à chapeau: 69.90€

COMMANDER

Bouquet Diane

Comme un « je t'aime » chuchoté à l'oreille, cet élégant bouquet associe roses rouges, roses Bombastick roses et angyranthos rouge : un tendre message. Soulignez toute la délicatesse du bouquet Diane dans sa boîte à chapeau.



Bouquet Diane: 49.90€

COMMANDER



Bouquet Diane dans sa boîte à chapeau: 69.90€

COMMANDER



Un accent mis sur le e-commerce

Nouveaux packagings d'expédition :
un soin particulier apporté à l'expérience
client



1. Le Groupe et son marché

2. 2016/2017, un exercice de transition

3. Résultats annuels 2016/2017

4. Volume d'affaires sous enseigne du 1^{er} trimestre 2017/2018

5. Stratégie de développement et objectifs



Volume d'affaires sous enseigne en croissance de 10,3% sur l'exercice

En M€ - Exercice clos au 30 septembre	30/09/2017	30/09/2016	Variation	%
Volume d'affaires sous enseigne*	115,8	105	10,8	10,3%
dont succursales	8,4	6,7	1,7	25,4%
dont franchises	107,4	98,3	9,1	9,3%
dont franchises France	92,5	87,9	4,6	5,2%
dont franchises Internationales	14,9	10,4	4,5	43,3%

** Le volume d'affaires sous enseigne est un indicateur financier non-IFRS, issu des données de gestion. Il correspond au chiffre d'affaires réalisé par les magasins de chaque réseau (franchisés et succursales)*

Croissance portée principalement par l'intégration d'Au nom de la Rose

Stabilité du périmètre historique dans un contexte de transition et malgré un effet calendaire et climatique défavorable

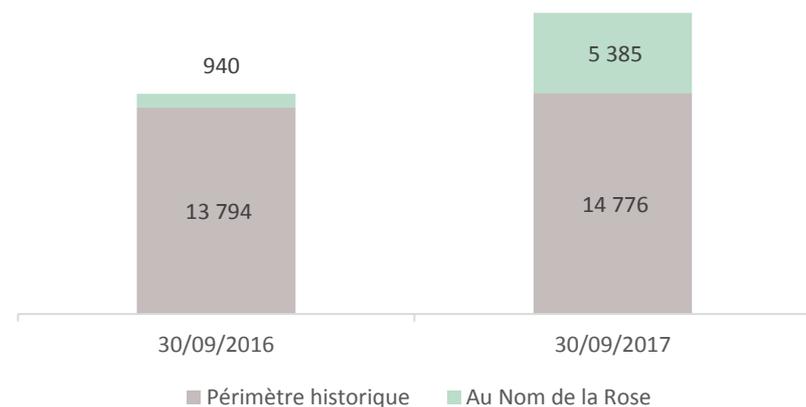
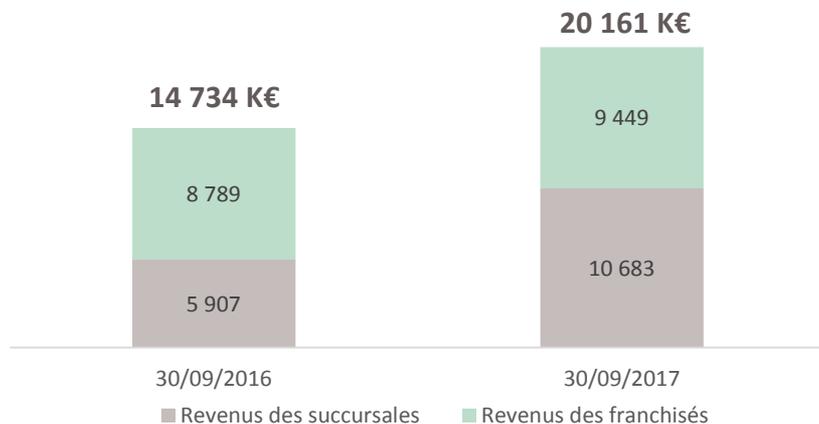
Baisse nette de 2 magasins en fin d'exercice sur le périmètre historique

Calendrier et climat défavorables sur des périodes clés, comme la fête des mères et les fêtes de fin d'année



Chiffre d'affaires de l'exercice : +37%

Chiffre d'affaires Groupe (en K€)



Nature du chiffre d'affaires

- Droits d'entrée perçus à chaque ouverture d'un nouveau point de vente
- Redevances des franchisés
- Commissions sur ventes de produits aux franchisés (fleurs, plantes, accessoires)
- Ventes des succursales
- Ventes en ligne

Progression du chiffre d'affaires sur le périmètre historique* : + 7 %

Première année pleine d'intégration d'Au Nom de la Rose

3 mois d'intégration sur l'exercice 2015/2016

Une année de structuration du parc de succursales

* : Périmètre historique : Monceau Fleurs, Happy et Rapid'Flore



Rentabilité courante en progression

K€ - Exercice clos au 30 septembre	30/09/2017	30/09/2016	Variation	%
Chiffre d'affaires	20 161	14 734	5 428	37%
Achats consommés	-4 708	-2 519	-2 190	87%
Charges de personnel	-6 857	-5 591	-1 266	23%
Charges externes	-5 887	-6 460	573	-9%
Impôts et taxes	-437	-183	-254	139%
EBITDA Ajusté (1)	2 272	-19	2 290	
Marge EBITDA Ajusté	11%	0%		
Autres produits et charges d'exploitation (2)	-1 667	385	-2 052	
Dotations aux amortissements	-437	-346	-91	
Résultat opérationnel courant	169	21	148	
Autres produits et charges opérationnels (3)	-1 106	-621	-485	
Résultat opérationnel	-937	-600	-337	

Une meilleure maîtrise des prix d'achat sur l'exercice (succursales)

Effectif moyen 2016/2017 : 166 versus 133 sur l'exercice précédent
Rationalisation de l'effectif du siège

Croissance des revenus franchisés
Amélioration de la rentabilité des succursales
Maîtrise des coûts

Coûts non récurrents liés à la sortie du plan de sauvegarde et à la réorganisation

(1) Résultat opérationnel courant majoré des dotations aux amortissements et des autres charges d'exploitation, minoré des autres produits d'exploitation. Ce solde intermédiaire de gestion non comptable vise à traduire la performance opérationnelle du Groupe indépendamment de sa politique de financement, de sa politique d'investissement et de sa fiscalité assise sur le résultat.

(2) La nouvelle organisation a généré des effets de baisse de charges. Les charges ne correspondant plus à l'activité future de l'entreprise sont présentées en autres produits et charges d'exploitation.

(3) Les autres produits et charges opérationnels portent sur les coûts liés aux opérations de sortie de la procédure de sauvegarde et sont principalement constitués de frais de personnel et d'honoraires de conseil.



Autres soldes du compte de résultat

Des soldes impactés par l'année de transition

K€ - Exercice clos au 30 septembre	30/09/2017	30/09/2016	Variation	
Résultat opérationnel	-937	-600	-337	
Coût de l'endettement financier net	-556	-1 340	784	●
Autres produits et charges financiers	1 334	1 063	271	●
Charge d'impôt	654	1 678	-1 023	●
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	80	-31	111	
Résultat net avant résultat des activités arrêtées ou en cours de cession	575	770	-194	
Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession	-353	-101	-252	●
Résultat net	222	669	-446	
Dont résultat net Part du groupe	190	696	-506	

Impact de la baisse de l'endettement

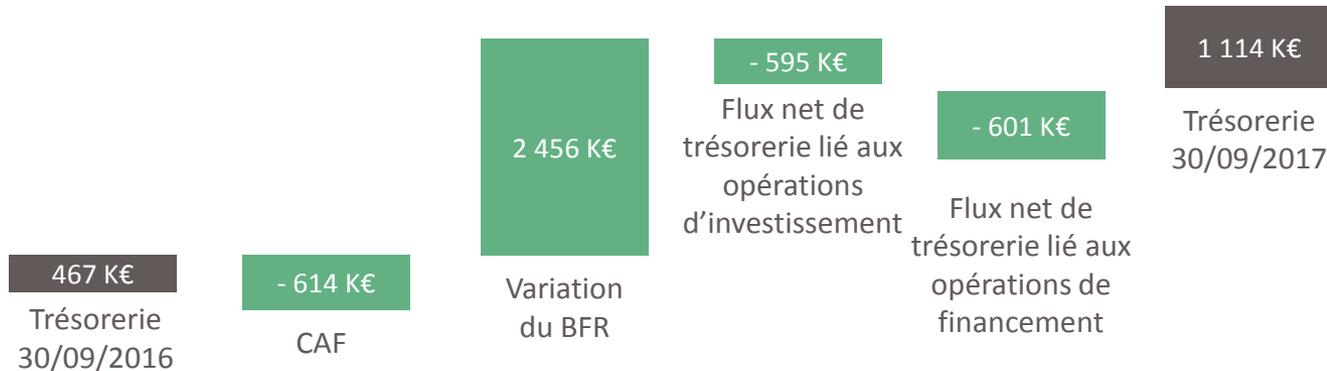
Boni de sortie de procédure de sauvegarde : 1,2 M€

Activation de 904 K€ d'impôts différés

Succursales Au Nom de la Rose dont l'activité a été arrêtée sur l'exercice



Tableau des flux de trésorerie



Amélioration du BFR

Diminution significative des créances clients à fin d'exercice (- 1 349 K€) liée notamment au travail de *credit management* réalisé sur l'exercice

Investissements

Principalement investissements informatiques (projets market place et e-commerce) et reprise de deux magasins Monceau Fleurs en succursales



Bilan

K€ - Exercice clos au 30 septembre	30/09/2017	30/09/2016
Total actif non courants	47 112	44 109
<i>Dont écart d'acquisition</i>	<i>19 575</i>	<i>19 358</i>
<i>Dont immobilisations incorporelles</i>	<i>22 038</i>	<i>21 223</i>
Stocks et en-cours	258	391
Clients et comptes rattachés	653	2 002
Autres actifs courants	2 992	3 540
Trésorerie et équivalent de trésorerie	1 154	705
Actif courants	5 057	6 639
Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées	1 558	2 171
Total ACTIF	53 727	52 918

K€ - Exercice clos au 30 septembre	30/09/2017	30/09/2016
Capitaux propres	32 567	27 395
Provisions non courantes	238	287
Emprunts et dettes financières non courants	7 911	9 371
Autres passif non courants	536	613
Total passif non courants	8 942	10 467
Fournisseurs et comptes rattachés	3 564	3 553
Emprunts et dettes financières courants	1 861	4 340
Provisions courantes	685	999
Autres passifs courants	5 449	5 645
Passif courant	11 559	14 537
Passif non courants détenus en vue de la vente & activités abandonnées	660	520
Total PASSIF	53 727	52 918

Diminution de l'endettement financier net

5,2 M€ à fin septembre 2017 (8,6 M€ y compris compte courant Emova Holding) versus 12,6 M€ à fin septembre 2016 (13,0 M€ y compris compte courant)

1. Le Groupe et son marché

2. 2016/2017, un exercice de transition

3. Les résultats annuels 2016/2017

4. Volume d'affaires sous enseigne du 1er trimestre 2017/2018

5. Stratégie de développement et objectifs



Volume d'affaires sous enseigne du T1 2017/2018 : 30 M€

En M€	31/12/2017	31/12/2016	Variation	%
Volume d'affaires sous enseigne*	29,8	31,3	-1,5	-4,6%
dont succursales	2,4	2,3	0,1	4,1%
dont franchises	27,4	29,0	-1,6	-5,7%
<i>dont franchises France</i>	24,5	25,2	-0,7	-2,6%
<i>dont franchises Internationales</i>	2,9	3,8	-0,9	-23,5%

* Le volume d'affaires sous enseigne est un indicateur financier non-IFRS, issu des données de gestion. Il correspond au chiffre d'affaires réalisé par les magasins de chaque réseau (franchisés et succursales)

Sur la période, contraction des ventes dans un contexte calendaire défavorable

Progression des ventes des succursales avec un parc de magasins moindre

Premiers effets de la rationalisation du parc de magasins réalisée l'an passée

Tassement des ventes des magasins sous franchise

Peu d'impact sur la période des 6 boutiques ouvertes essentiellement en fin de trimestre

Ventes du Portugal non prises en compte sur la période (0,9 M€ sur le 1^{er} trimestre de l'exercice précédent). Litige en cours.



389 magasins à fin décembre 2017

Nombre de magasins par enseigne	31/12/2017 T1 2017/2018	30/09/2017 T4 2016/2017	Variation séquentielle*	31/12/2016 T1 2016/2017	Variation T1*
Monceau Fleurs	173	171	2	166	7
Happy	43	44	-1	43	0
Cœur de Fleurs	108	107	1	108	0
Au Nom de la Rose	65	66	-1	72	-7
Total nombre de magasins	389	388	1	389	0
<i>dont succursales</i>	22	23	-1	29	-7
<i>dont franchises</i>	367	365	2	360	7

* Variation nette entre les ouvertures et fermetures des franchises et succursales

Evolution du parc sur le 1er trimestre

Dynamisme de Monceau Fleurs : 6 boutiques ouvertes à Angers (3) et en Italie (3)

Ouverture d'un nouveau magasin à l'identité Cœur de Fleurs portant à 16 le nombre de boutiques déjà transformées au nouveau concept

Partenariat avec Coop Alleanza, acteur majeur de la distribution en Italie

Une opportunité pour EMOVA Group

Débuts prometteurs des premières boutiques ouvertes (Bologne, Ravenne, Modène), plusieurs projets d'ouvertures supplémentaires en cours

1. Le Groupe et son marché
2. 2016/2017, un exercice de transition
3. Les résultats annuels 2016/2017
4. Volume d'affaires sous enseigne du 1^{er} trimestre 2017/2018
- 5. Stratégie de développement et objectifs**



Les piliers de notre croissance



Marques fortes

**Développement complémentaire
en franchises et en succursales**



Sourcing performant

***Market place* au plus près des attentes
des franchisés et des consommateurs**



Transformation digitale du groupe

**Première étape : vente en ligne pour les marques
Monceau Fleurs et Au Nom de la Rose**



Nos ambitions



Développement du parc

Objectif de 400 magasins à fin septembre 2018



Croissance du chiffre d'affaires

Poursuite de la hausse du chiffre d'affaires sur l'exercice 2017/2018



Maintien de la vigilance sur le niveau de charges

Poursuite de la progression de l'EBITDA ajusté
et du résultat opérationnel courant sur l'exercice 2017/2018

emova

G R O U P



Marché floral depuis 1965

Rapid'Flore
évolue
et devient



happy 
Générateur de bonne humeur

au nom de la rose



Merci à tous

emova

G R O U P



Marché floral depuis 1965

Rapid'Flore
évolue
et devient



happy 
Générateur de bonne humeur

au nom de la rose

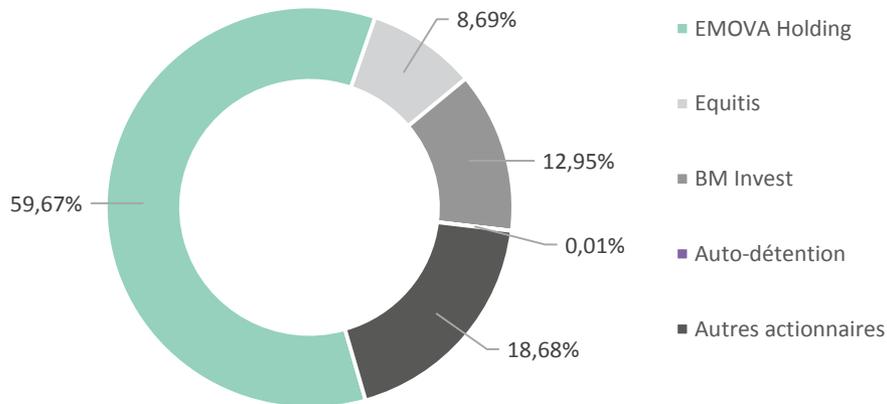


Annexe



Carnet de l'actionnaire

Répartition du capital
3 février 2018



Marché : Euronext Growth

Nombre de titres : **110 705 118**

Code ISIN : **FR0010554113**

MNEMO : **ALEMV**

LEI : **10190309/10190369**

Eligibilité PEA et PEA-PME