

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



Bloom's
FLORISTE DU SAISON

RESULTATS ANNUELS 2017/2018

Bruno BLASER – Président du Directoire
Sophie MORILLION – Directrice Générale Finance



1. Carte d'identité du Groupe

2. Un exercice 2017/2018 sous le signe du digital et d'Emova Market place

3. Résultats annuels 2017/2018 et volume d'affaires T1 2018/2019

4. Ambitions et perspectives



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



Des marques aux positionnements complémentaires

Monceau Fleurs
Cœur de Fleurs
Happy
Au Nom de la Rose
Bloom's



Un modèle complémentaire de franchises et succursales

392 magasins
à fin septembre 2018
(dont 87 à l'international)



Un sourcing maîtrisé

Qualité et fraîcheur
au cœur du modèle
d'approvisionnement



Un groupe structuré dans un marché atomisé

14 000 fleuristes
indépendants



Nos marques de magasins

Des positionnements différenciés adaptés à plusieurs segments de clientèle



Rapid'Flore
évolue
et devient



happy
Générateur de bonne humeur



au nom de la rose



Nombre de magasins*	186	99	41	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 30/09/2018



Le modèle économique des magasins d'Emova Group

Un modèle complémentaire de franchises et succursales

EMOVA Group

Au 30 septembre 2018

366 franchises

26 succursales



Modèle économique

Revenu : redevance de 3 à 6% du chiffre d'affaires
+ droits d'entrée
+ commissions versées par les fournisseurs référencés
+ ventes de fleurs via Emova Market Place

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



Atouts

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

Un modèle attractif pour les franchisés favorisant leur fidélité : qualité, proximité, performances économiques

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



Marché, concurrence et habitudes de consommation

Marché des végétaux d'intérieur



Marché de référence
d'Emova Group



Stabilité & résilience

Marché ayant résisté
aux crises récentes



11%

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

Positionnement concurrentiel



Nombre de fleuristes
indépendants : un marché atomisé



Emova,
1^{er} réseau européen

Avec 392 magasins, suivi de Flora
Nova (100 points de vente)



CA moyen supérieur aux
fleuristes indépendants

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



71%

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



Près de 80%

Part des ventes réalisées hors des événements
calendaires récurrents (Saint-Valentin, Fêtes des
mères et des grands-mères, 1^{er} mai, Toussaint,
Fêtes de fin d'année...)



Les enjeux du digital dans le marché des végétaux

Vers une répartition équilibrée digital / grande distribution / circuits spécialisés

Une nouvelle cible
d'acheteurs potentiels



Génération Y

Une génération digital native :
applications mobiles et paiement
en ligne

Part des achats de fleurs et de
plantes sur le web en Europe
d'ici 2027e



30%

Doublement de la part du e-commerce
dans les 10 ans à venir

Canaux de distribution
en 2027e



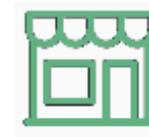
E-commerce

30%



Grande distribution

30%



Circuits spécialisés

30%

Trois canaux de distribution équilibrés



En réponse à cette évolution future du marché, Emova Group accélère sa digitalisation



Les acteurs du digital dans le marché des végétaux

Un marché digital majoritairement composé de pure players

Intermédiaires



123 fleurs

Pure players

AQUARELLE
COLLECTIONS DE BOUQUETS



Bloom's
FLEURS DE SAISON



PAMPA bloomon

Click & Mortar



au nom de la rose



Un choix stratégique fort et différenciant pour Emova Group :

Un développement digital fondé sur le modèle Click & Mortar

1. Carte d'identité du Groupe

2. Un exercice 2017/2018 sous le signe du digital et d'Emova Market place

3. Résultats annuels 2017/2018 et volume d'affaires T1 2018/2019

4. Ambitions et perspectives



Faits marquants de l'exercice

Digitalisation et market place



Accélération de la digitalisation

Acquisition de Bloom's

Sites e-commerce Monceau Fleurs & Au Nom de la Rose



Déploiement d'Emova Market Place

Facteur de conquête et de fidélisation des franchisés

Un sourcing garantissant fraîcheur, qualité et traçabilité des produits



Acquisition de Bloom's en septembre 2018

Une start-up spécialisée dans la vente de fleurs par abonnement



Bloom's, spécialiste de la vente de fleurs de saison en ligne par abonnement

- Pure player du végétal en ligne créé en 2016
- Distribution de box de fleurs de saison par abonnements et cartes cadeaux
- Typologie de clients : millenials (15-34 ans) et entreprises
- Une équipe avec de fortes compétences digitales sur le marché de la fleur



JE CHOISIS LA DURÉE

3 MOIS  X 3	6 MOIS  X 6	12 MOIS  X 12 - 1 gratuite*
---	--	--

JE CHOISIS LA FRÉQUENCE PAR MOIS

1 FOIS / MOIS 	2 FOIS / MOIS  	4 FOIS / MOIS    
--	--	--

JE CHOISIS MA LIVRAISON

EN POINT RELAIS - GRATUIT* 	À DOMICILE - 5,00€ 
---	---





Acquisition de Bloom's en septembre 2018

Une opportunité pour EMOVA Group

Développement de Bloom's en chiffre d'affaires et rentabilité en s'appuyant sur le savoir-faire du Groupe

- Synergies sur les créations stylistiques, les achats et la logistique

Nouveaux modèles de vente, nouveaux segments de clientèle

- Segment de marché et clientèle (millennials et entreprises) non adressés spécifiquement auparavant

Apport de compétences et d'expertise technologique sur le digital et les réseaux sociaux

- E-commerce du Groupe aujourd'hui dirigé par le fondateur de Bloom's



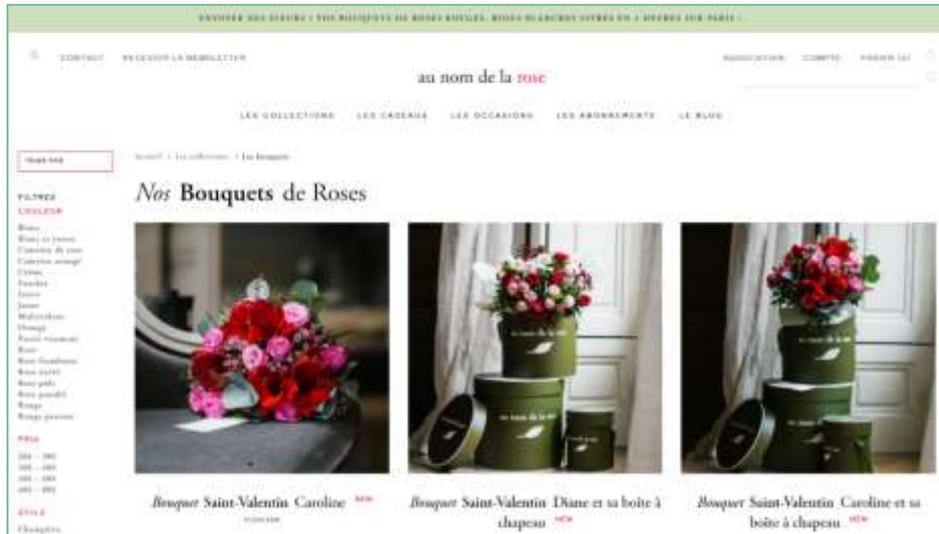
A terme, également une opportunité pour les franchisés

Vers un modèle phygital



Une offre digitale repensée au regard de l'enseigne

Refonte du site de e-commerce Au nom de la Rose

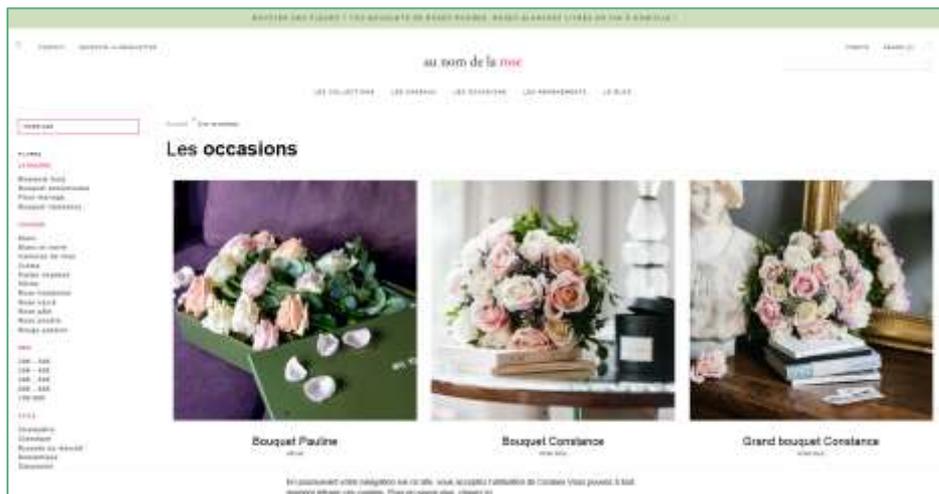


au nom de la rose



Refonte du site et de l'offre sur l'exercice précédent

- Mise en place de nouvelles gammes produits et de nouvelles offres (par exemple, abonnement)
- UX totalement repensé

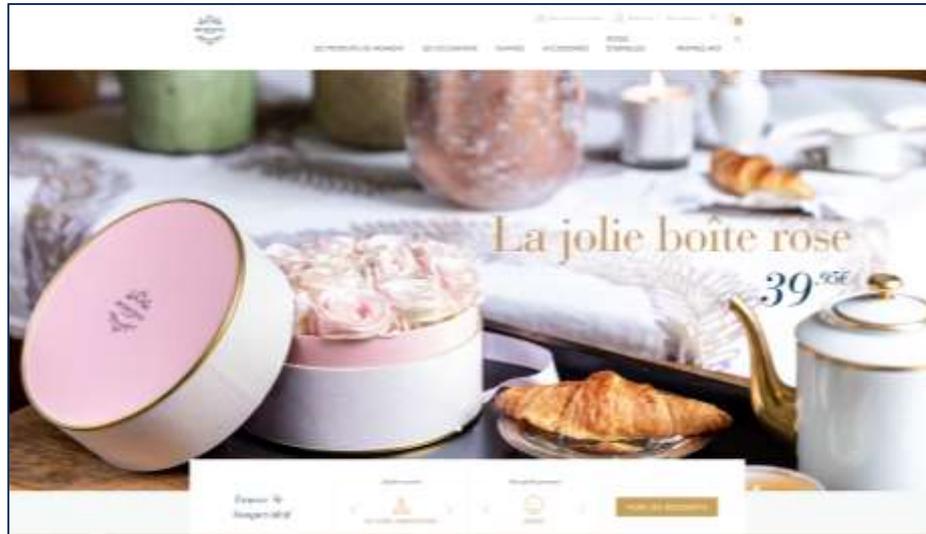


Progression du trafic et des ventes sur cet exercice



Une offre digitale créée à la marque Monceau Fleurs

Nouveau site de e-commerce Monceau Fleurs



Lancement du site sur l'exercice 2017/2018

- Nouvelle offre digitale déclinée à partir de l'offre existant en magasin
- Une gamme de fleurs désormais accessible partout en France
- Complément de revenus potentiel pour les franchisés. Emova Market Place, une garantie pour la rentabilité des franchisés

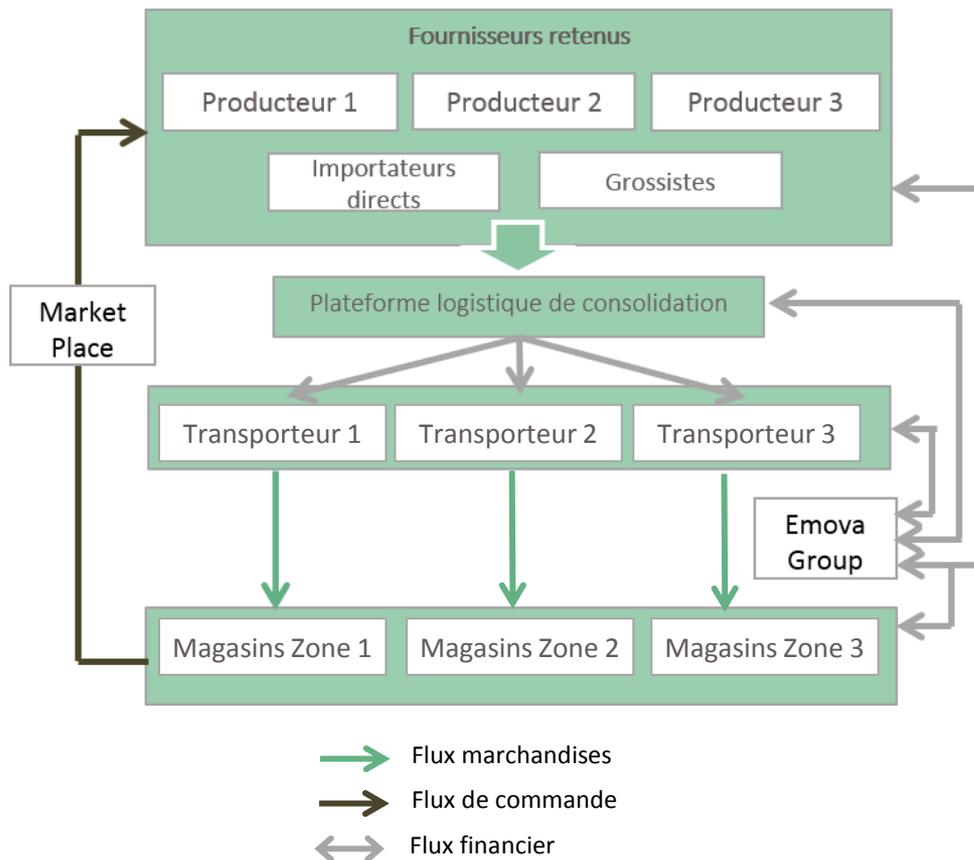




Emova Market Place

Un modèle performant

Market place
lancée en novembre 2016



Les principes de la market place

- Développement de contrats d'achats en direct auprès des producteurs français et internationaux
- Mise en place d'une plateforme d'achat pour le réseau mettant en concurrence les grossistes avec l'approvisionnement en direct
- Mise en place d'une plateforme de consolidation logistique et d'un plan de transports centralisé pour optimiser les coûts de distribution au réseau

Les apports du nouveau modèle

- 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



Emova Market Place (EMP)

Premières retombées positives de la plateforme

Déploiement progressif d'Emova Market Place suscitant l'adhésion des franchisés

- Approvisionnement de 80 magasins au 30 septembre 2018 (vs 32 au 30 septembre 2017)
- Chiffre d'affaires EMP : x2,4 par rapport au 30 septembre 2017

Un réservoir de performance à court et moyen terme

- Poursuite de l'amélioration de la performance de la market place sous l'effet de la montée en volume et de l'effet d'apprentissage



Déploiement de la market place

Facteur de conquête et de fidélisation des franchisés

Un sourcing garantissant fraîcheur, qualité et traçabilité des produits

1. Carte d'identité du Groupe

2. Un exercice 2017/2018 sous le signe du digital et d'Emova Market place

3. Résultats annuels 2017/2018 et volume d'affaires T1 2018/2019

4. Ambitions et perspectives



Volume d'affaires annuel et parc de magasins

Développement de Monceau Fleurs, en France et à l'international

Nombre de magasins par enseigne	30/09/2018	30/09/2017	Variation nette*
Monceau Fleurs	186	171	15
Happy	41	44	-3
Cœur de Fleurs	99	107	-8
Au Nom de la Rose	66	66	0
Total nombre de magasins	392	388	4
<i>dont succursales</i>	26	23	3
<i>dont franchises</i>	366	365	1

* : Variation nette ouvertures / fermetures des franchises et succursales

En M€	30/09/2018	30/09/2017	Variation
Volume d'affaires sous enseigne*	113,8	115,8	-2,0
dont succursales	8,6	8,4	0,2
dont franchises	105,2	107,4	-2,2
dont franchises France	92,6	92,5	0,1
dont franchises International	12,6	14,9	-2,3

* 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). Ce chiffre ne prend pas en compte les revenus générés par Emova Market Place, ni par les sites de e-commerce.

Dynamisme de l'enseigne Monceau Fleurs

Ouverture nette de 15 points de vente Monceau Fleurs, dont 7 à l'international

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

Happy et Cœur de Fleurs en attente du déploiement du nouveau concept

Volume d'affaires : 113,8 M€

Retraité de l'effet Portugal (3,8 M€), progression du volume d'affaires sous enseigne de 1,8 M€



Chiffre d'affaires de l'exercice : +10%

En M€	30/09/2018	30/09/2017	Variation
Ventes de marchandises	12,5	10,7	17%
<i>dont Emova Market Place</i>	2,6	1,1	x 2,4
<i>dont succursales et e-commerce</i>	9,9	9,6	4%
Revenus des franchisés	9,7	9,5	1%
Chiffre d'affaires Emova Group	22,2	20,2	10%

(1) Le chiffre d'affaires Ventes de marchandises intègre les revenus des succursales, le chiffre d'affaires digital réalisé en propre par la holding et l'activité de la plateforme d'achats mutualisés, Emova Market Place.

Chiffre d'affaires Ventes de marchandises : + 17%

Principalement porté par le déploiement de la market place auprès des franchisés : 2,6 M€ de chiffre d'affaires, x 2,4 vs N-1

Chiffre d'affaires succursales et e-commerce : +4%

Hausse de l'activité liée principalement à l'ouverture nette de 3 points de vente sur l'exercice

Chiffre d'affaires franchises : +1%

Impact positif de l'évolution du mix de magasins. Parc de franchises en légère hausse (+1 point de vente net)



Nette amélioration de la rentabilité

EBITDA en croissance de 27%, marge d'EBITDA : +2 pts

M€	30/09/2018	30/09/2017 (2)	Variation	%
Chiffre d'affaires	22,2	20,2	2,0	10%
Achats consommés	-7,0	-4,7	-2,3	49%
Charges de personnel	-6,1	-6,9	0,7	-11%
Charges externes	-5,8	-5,9	0,1	-2%
Impôts et taxes	-0,4	-0,4	0,1	-13%
EBITDA (1)	2,9	2,3	0,6	27%
Marge EBITDA	13%	11%		
Autres produits et charges d'exploitation	0,2	-1,7	1,8	
Dotations aux amortissements	-0,4	-0,4	0,1	
Résultat opérationnel courant	2,7	0,2	2,5	
Autres produits et charges opérationnels	-1,5	-1,1	-0,4	
Résultat opérationnel	1,1	-0,9	2,1	

Hausse des achats en lien avec la montée en puissance d'EMP

Effectif à fin d'exercice : 162 (vs 166 à fin septembre 2017)

Coûts non récurrents de structuration du réseau et de 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) Les données d'ouverture ont été corrigées suite à modifications sur la comptabilisation des impôts différés.



Autres soldes du compte de résultat

Marge opérationnelle +10 points, marge nette +2 Pts

M€	30/09/2018	30/09/2017 (1)	Variation
Résultat opérationnel	1,1	-0,9	2,1
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	0,0	0,0	0,0
Coût de l'endettement financier brut	-0,1	-0,5	0,4
Coût de l'endettement financier net	-0,1	-0,6	0,4
Autres produits et charges financiers	0,0	1,3	-1,3
Charge d'impôt	0,4	1,0	-0,7
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	0,3	0,1	0,2
Résultat net avant résultat des activités arrêtées ou en cours de cession	1,7	1,0	0,7
Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession	-0,1	-0,4	0,3
Résultat net	1,6	0,6	1,0
Dont résultat net Part du groupe	1,6	0,6	1,0

Evolution favorable de la structure d'endettement

2017 : Boni de sortie de procédure de sauvegarde : 1,2 M€

Activation de 0,4 M€ d'impôts différés

(1) Les données d'ouverture ont été corrigées suite à modifications sur la comptabilisation des impôts différés.



Tableau des flux de trésorerie



Augmentation de la capacité d'autofinancement en lien avec la hausse de la performance

CAF : - 0,6 M€ à fin septembre 2017

BFR : + 0,5 M€

Evolution des postes du BFR liée à la montée en puissance d'Emova Market Place

Capex : 2,5 M€

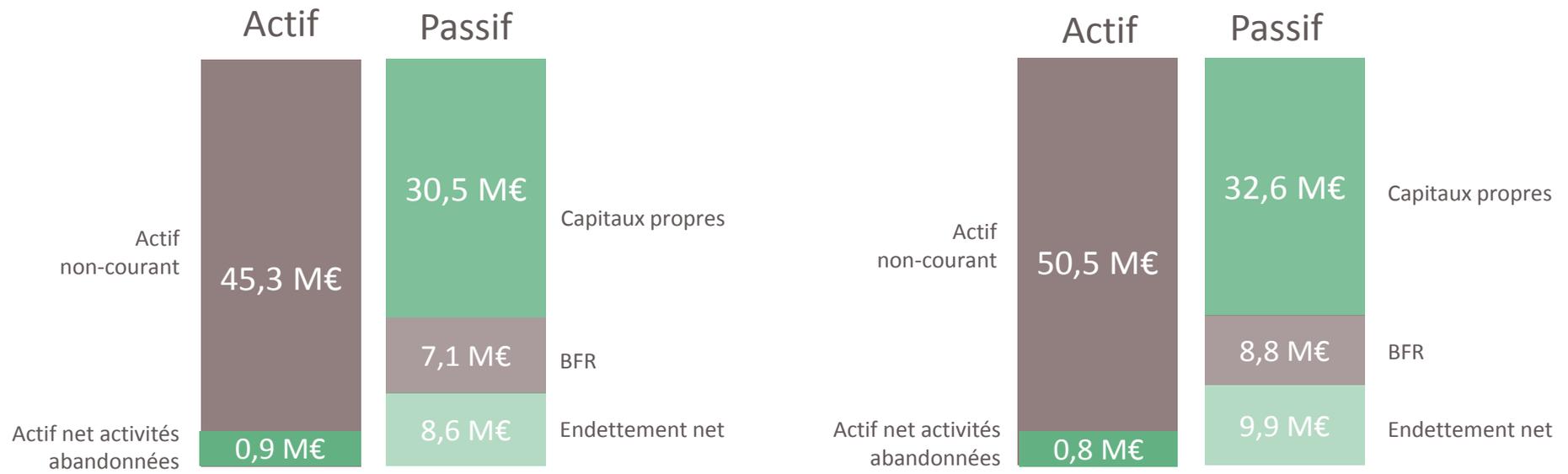
Acquisition de Bloom's, développement du parc de magasins et projets e-commerce et Emova Market Place



Bilan simplifié

30/09/2017

30/09/2018



Augmentation des actifs non courants

Liée principalement à l'écart d'acquisition de Bloom's (2,4 M€) et aux projets Emova Market Place et sites e-commerce (1,5 M€)



1^{er} trimestre 2018/2019

Volume d'affaires et parc de magasins

Nombre de magasins par enseigne	31/12/2018	30/09/2018	Variation séquentielle*	31/12/2017	Variation T1*
	T1 2018/2019	T4 2017/2018		T1 2017/2018	
Monceau Fleurs	183	186	-3	173	10
Happy	31	41	-10	43	-12
Cœur de fleurs / Rapid Flore	84	99	-15	108	-24
Au nom de la Rose	66	66	0	65	1
Total nombre de magasins	364	392	-28	389	-25
<i>dont succursales</i>	<i>27</i>	<i>26</i>	<i>1</i>	<i>22</i>	<i>5</i>
<i>dont franchises</i>	<i>337</i>	<i>366</i>	<i>-29</i>	<i>367</i>	<i>-30</i>

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

En M€ - Données à fin décembre	T1 2018/2019	T1 2017/2018	Variation
Volume sous enseigne*	28,7	29,8	-1,1
<i>dont succursales</i>	<i>2,4</i>	<i>2,4</i>	<i>0,0</i>
<i>dont franchises</i>	<i>26,2</i>	<i>27,4</i>	<i>-1,2</i>
<i>dont franchises France</i>	<i>23,1</i>	<i>24,5</i>	<i>-1,4</i>
<i>dont franchises Internationales</i>	<i>3,1</i>	<i>2,9</i>	<i>0,2</i>

* : Le volume d'affaires sous enseigne est un indicateur financier non-IFRS, non audité, issu des données de gestion. Il correspond au chiffre d'affaires réalisé par les magasins de chaque réseau (franchisés et succursales). Ce chiffre ne prend pas en compte les revenus générés par Emova Market Place, ni par les sites e-commerce.

364 points de vente à fin décembre 2018

Résolution du litige au Portugal :

- Fin de l'obligation d'exclusivité accordée au master franchisé portugais
- Sortie de 23 magasins du parc sans impact sur le chiffre d'affaires et les marges

Monceau Fleurs : 1 ouverture en Espagne

Rapid'Flore : fermetures naturelles de 5 points de vente

Volume d'affaires 1^{er} trimestre : 28,7 M€

Impact des manifestations 'gilets jaunes'

Volume des succursales stable

Bonne résistance de l'activité franchises France

Volume d'affaires franchises à l'international en légère hausse, porté par les ouvertures de magasins

1. Carte d'identité du Groupe

2. Un exercice 2017/2018 sous le signe du digital et d'Emova Market place

3. Résultats annuels 2017/2018 et volume d'affaires T1 2018/2019

4. Ambitions et perspectives



Perspectives 2018/2019



Développement du parc

Poursuivre le maillage du territoire français
& continuer à saisir les opportunités à l'international

Objectif de plus de 35 ouvertures



Croissance du chiffre d'affaires

A horizon 5 ans : 15% du volume d'affaires réalisé en digital



Poursuite de la progression de l'EBITDA

emova

G R O U P



Marché Rural depuis 1965

Rapid'Flore
évolue
et devient



au nom de la rose



Annexe



Carnet de l'actionnaire

Répartition du capital
31 décembre 2018



Marché : Euronext Growth

Nombre de titres : **110 705 118**

Code ISIN : **FR0010554113**

MNEMO : **ALEMV**

LEI : **969500W4XYRN9R81DL52**

Eligibilité PEA et PEA-PME

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



Bloom's
FLEURS DU SAISON

Merci à tous