



RÉSULTATS DE L'EXERCICE 2016-17 EN NETTE AMÉLIORATION

- **Marge Brute : +6,2 points à 58,3%**
- **Pertes divisées par 2**
- **Trésorerie nette solide de 3,5 M€**

Chavanod, le 27 juin 2017 – Miliboo (Code ISIN : FR0013053535 – Code mnémorique : ALMLB), la nouvelle marque digitale d'ameublement, publie ses résultats annuels de l'exercice 2016-17 (clôture de l'exercice au 30 avril 2017), arrêtés par le Conseil d'administration en date du 27 juin 2017. Les procédures d'audit sur les comptes sociaux ont été effectuées. Le rapport financier annuel, mis à la disposition du public et déposé ce jour auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), peut être consulté sur le site Internet de Miliboo www.miliboo-bourse.com dans la rubrique « Informations Financières ».

COMPTE DE RÉSULTAT SYNTHÉTIQUE (EN M€)	2015-16	2016-17	% Variation
Chiffre d'affaires	15,4	17,4	+13,4%
Marge brute ¹	8,0	10,2	+27,0%
Taux de marge brute	52,1%	58,3%	+6,2 pts
Résultat d'exploitation	(2,3)	(1,1)	+52,5%
Résultat net	(2,7)	(1,3)	+50,5%

Guillaume Lachenal, Président-Directeur général et fondateur de Miliboo, commente :

« Dans la lignée des résultats publiés au 1^{er} semestre, la nette amélioration de notre rentabilité s'est poursuivie sur l'ensemble de l'exercice 2016-17, nous confortant dans notre capacité à générer de la croissance tout en maîtrisant nos coûts. Nous sommes entrés dans un cercle vertueux avec pour ambition l'atteinte de l'équilibre opérationnel rapidement.

L'exercice 2016-17 a également vu l'aboutissement de plusieurs projets majeurs, notamment à l'international avec notre lancement commercial au Royaume-Uni et en Allemagne, l'ouverture de notre bureau aux Etats-Unis, ou encore la commercialisation du miroir connecté assortie de la signature d'un partenariat de distribution stratégique avec Boulanger, l'un des leaders français de la distribution spécialisée. »

¹ Marge brute sur chiffre d'affaires = chiffre d'affaires – achats de marchandises + ou – variation des stocks

+6,2 POINTS DE MARGE BRUTE À 58,3%

Au titre de l'exercice 2016-17, Miliboo a généré 17,4 M€ de chiffre d'affaires, en hausse de 13,4% par rapport à l'an passé. Cette croissance traduit la capacité de Miliboo à attirer toujours plus de visiteurs sur son site internet (6,9 millions de visiteurs uniques sur l'exercice, +13% sur un an), et à générer un taux de transformation important. Cela confirme la pertinence du positionnement de la société et le succès de sa stratégie multicanal. En parallèle la société bénéficie d'un effet prix, avec une hausse de plus de 10% du panier moyen en un an (de 237€ à 261€), fruit de la stratégie marketing du groupe

En France, la croissance (+12,7%) est restée homogène entre les ventes en ligne et la Milibootik parisienne. L'activité à l'international a fortement accéléré (+17,6%), tirée par les marchés italien et anglais.

Cette croissance, couplée au succès de la politique mise en œuvre par Miliboo depuis plusieurs mois en matière d'amélioration de la marge produit et d'optimisation des coûts opérationnels, a commencé à porter ses fruits.

Le taux de marge brute sur chiffre d'affaires (chiffre d'affaires – achats de marchandises + ou – variation des stocks) ressort ainsi à 58,3% sur l'ensemble de l'exercice contre 52,1% un an auparavant, en hausse de 6,2 points, reflétant la bonne tenue des achats (régulation des achats en fonction de l'activité). Miliboo démontre ainsi sa capacité à maîtriser efficacement son sourcing dans un contexte de croissance soutenue.

POURSUITE DE L'EFFET VERTUEUX SUR LE RÉSULTAT D'EXPLOITATION

Même en forte croissance, Miliboo a su maîtriser sa structure de coûts, poursuivant ainsi l'effet vertueux constaté dès le premier semestre sur son résultat d'exploitation.

Sur l'ensemble de l'exercice, les dépenses marketing² ressortaient à 3,5 M€, soit 20% du chiffre d'affaires, un ratio stable par rapport à l'exercice précédent. Les frais généraux s'élevaient à 4,3 M€, contre 4,0 M€ l'an passé, soit une hausse limitée de 7%.

Cette meilleure absorption des coûts associée aux actions visant à accroître le taux de marge brute a conduit à une réduction de plus de moitié des pertes d'exploitation qui ressortaient ainsi à -1,1 M€ contre -2,3 M€ l'an passé.

Enfin, la perte nette sur l'exercice a elle aussi été fortement réduite à 1,3 M€ contre 2,7 M€ un an plus tôt.

3,5 M€ DE TRÉSORERIE NETTE

Miliboo continue d'afficher une structure financière saine. Au 30 avril 2017, les capitaux propres s'établissaient à 4,8 M€.

La trésorerie disponible se montait à près de 4,4 M€, pour un endettement financier brut réduit de moitié à 0,8 M€, soit une trésorerie nette de 3,5 M€.

Le niveau de besoin en fond de roulement (BFR) devient négatif à -0,3 M€ (il avait déjà été divisé par 7 l'an passé, atteignant 0,4 M€ au 30 avril 2016). Cette amélioration reflète le succès de la politique d'optimisation mise en place avec i) l'amélioration du délai de règlement fournisseurs et ii) la maîtrise des stocks à 3,7 M€ sur l'exercice, lesquels avaient été fortement réduits lors de l'exercice précédent. Elle est également imputable au recouvrement des fonds

² Commissions sur ventes partenaires incluses

immobilisés en Lettonie en février 2017 (413 K€), jusqu'alors assimilés dans le comptes de la société comme une créance.

PERSPECTIVES ENCOURAGEANTES

L'exercice 2016-17 a permis à Miliboo de mettre en place de nouveaux vecteurs de croissance afin de maintenir un rythme soutenu en 2017-18.

La France continuera de capter la majeure partie de l'activité, portée par de nombreux projets en cours, parmi lesquels l'ouverture à la mi-septembre d'une seconde Milibootik à Lyon, ou encore le développement d'une offre réservée aux professionnels (hôtels, restaurants, bars...) actuellement en cours d'étude.

A l'international, Miliboo entamera une redynamisation de sa politique commerciale sur les principaux marchés européens sur lesquels la société est présente, tout en poursuivant son expansion géographique.

Enfin, avec la commercialisation d'EKKO, Miliboo s'est ouvert un nouveau relais de croissance prometteur autour de sa gamme de mobilier connecté en France, et prévoit une commercialisation d'EKKO aux Etats-Unis dès 2018.

Sans accroissement majeur anticipé des charges, la progression du chiffre d'affaires de Miliboo sur le prochain exercice aura un effet mécanique sur l'amélioration de sa rentabilité, l'objectif étant toujours d'atteindre rapidement l'équilibre d'exploitation.

Prochains rendez-vous :

Chiffre d'affaire du 1^{er} trimestre 2017-18, le 7 septembre 2017 (après bourse)

L'Assemblée Générale des actionnaires, initialement prévue le 19 octobre 2017, se tiendra le 12 septembre 2017 à 17 heures au siège social de Miliboo.

A PROPOS DE MILIBOO

Créé en 2005, Miliboo est un acteur majeur de la conception et de la vente de mobilier « tendance », modulable et personnalisable sur Internet, avec la particularité de garantir une livraison en 24 à 72h en France. Avec plus de 2 500 références essentiellement vendues sur son site www.miliboo.com et dans la « Milibootik », un point de vente physique situé au 100, rue Réaumur à Paris, la société propose des gammes complètes de meubles pour toute la maison.

Miliboo contrôle l'ensemble de la chaîne de valeur : conception/design, contrôle qualité (filiale en Chine), outils logistiques, marketing et relations clients sont internalisés. Basée à Chavanod (74) et disposant d'un entrepôt à Fos-sur-Mer (13), opéré par un prestataire extérieur, la société est commercialement présente dans 8 pays d'Europe et aux Etats-Unis.

Miliboo et ses filiales emploient une cinquantaine de salariés (dont 8 en Chine et 4 au sein de la Milibootik). La société a réalisé 17,4 M€ de chiffre d'affaires au cours de l'exercice 2016-17 (clôture au 30 avril), en hausse de 13,4% par rapport à l'exercice 2015-16. Les ventes sont réalisées principalement en France (85% du chiffre d'affaires) et en Europe (15% du chiffre d'affaires).

Contacts

ACTUS finance & communication

Caroline LESAGE - Relations Investisseurs

Tél. 01 53 67 36 79

investisseurs@miliboo.com

ACTUS finance & communication

Jean-Michel MARMILLON - Relations presse

Tél. 01 53 67 36 73

jmarmillon@actus.fr