



Madame, Monsieur, Chers Actionnaires,

C'est avec grand plaisir que nous vous adressons cette première lettre, format par lequel nous souhaitons partager avec vous les actualités d'Aramis Group et notre vision du marché.

23 ans d'innovations au service de la satisfaction clients, pour devenir le leader européen

L'acquisition d'un véhicule reste une expérience compliquée, stressante et souvent désagréable. Et pourtant, l'automobile est au cœur de notre mode de vie : 2/3 des Européens vont travailler chaque matin en voiture, et c'est le deuxième poste d'achat des ménages. C'est en partant de ce constat que nous avons créé Aramis Group en septembre 2001, avec la volonté de révolutionner la façon d'acheter une voiture.

Depuis la création du groupe notre stratégie s'est articulée autour de quatre convictions fortes :

- pour réussir nous devons centrer nos actions sur la création de valeur pour nos clients ;
- le succès n'est possible qu'avec une équipe engagée ;
- le digital et la technologie permettent d'améliorer très fortement l'expérience d'achat et les opérations ;
- raisonner à long terme : se développer en équilibrant croissance, profit, génération de trésorerie, et impact environnemental.

Depuis 23 ans, le fondement de notre action est inchangé, et nous sommes convaincus que c'est ce qui nous a permis de devenir le leader de la vente de véhicules d'occasion en ligne en Europe.

Présents dans six pays : France, Belgique, Espagne, Royaume-Uni, Autriche et Italie, nous comptons plus de 2500 collaborateurs et attirons annuellement plus de 70 millions de visiteurs sur nos plateformes digitales.

Notre ambition est plus que jamais d'être la plateforme préférée des Européens désirant acheter une voiture d'occasion.

Un modèle économique unique et qui se renforce crise après crise

Nous avons construit un modèle économique unique : verticalement intégré, exploitant le digital, les données, la technologie, et une organisation décentralisée, apprenante, dans laquelle les équipes sont responsabilisées et se développent.

Experts du e-commerce depuis 2001, pionniers du reconditionnement automobile depuis 2014, nous disposons d'avantages concurrentiels forts et d'un savoir-faire sans pareil, se traduisant par une rentabilité nettement supérieure à celle de nos concurrents.

Depuis notre création le chemin vers le leadership européen n'a pas été exempt de défis, particulièrement depuis 2020, avec tout d'abord la crise du Covid puis les conséquences du conflit en Ukraine. En effet, le marché de l'automobile a dû faire face à des bouleversements jamais vus, avec notamment une pénurie de semi-conducteurs, une disruption totale des chaînes logistiques, et une inflation très importante et soudaine (>15% en 3 ans en France!).

Cette situation exceptionnelle a pesé sur les comptes d'Aramis Group et impacté son parcours boursier. Néanmoins, le Groupe, dirigé par ses fondateurs et soutenu par son actionnaire majoritaire Stellantis, a fait preuve d'une grande agilité et de résilience. A contrario cette situation de marché inédite a conduit de nombreux concurrents dans des situations difficiles.

Alors que la production de voitures neuves s'est normalisée et que les prix ont commencé à baisser, nous sommes aujourd'hui idéalement placés pour tirer parti de ce contexte de marché : il présente une opportunité de développement pratiquement sans limites, les véhicules d'occasion représentant 400 milliards d'euros en Europe avec plus de 30 millions de véhicules échangés annuellement. Bien que leaders, notre part de marché n'est que d'environ 1,5% en moyenne là où nous sommes présents (et un peu moins de 1% au niveau européen).

Cette résilience d'Aramis Group est le résultat d'un modèle d'affaires, d'une organisation et d'une stratégie orientés invariablement vers le long terme, comme nous l'expliquons en détails dans notre livre « Réussir en Equipes » (Eyrolles, 2023).

La croissance rentable, marque de fabrique d'Aramis Group

Depuis sa création, le Groupe a constamment réalisé une croissance rentable, sauf en 2022 en raison des perturbations exceptionnelles du marché évoquées précédemment.

Notre exercice fiscal 2023 a été caractérisé par un net redressement de la rentabilité, avec un retour à un EBITDA ajusté positif de près de 10 M€, tout en maintenant une croissance de notre chiffre d'affaires, de nos volumes et une génération de trésorerie opérationnelle positive.

Dans un environnement toujours complexe, nos équipes ont travaillé dur pour proposer des véhicules abordables et fiables à nos clients, nous permettant de vendre plus de 92 000 véhicules à des particuliers, soit une hausse de +13% par rapport à l'exercice fiscal 2022, pour un chiffre d'affaires de près de deux milliards d'euros.

Nous avons poursuivi notre expansion géographique en Europe avec les acquisitions d'Onlinecars en Autriche et de Brumbrum en Italie. Tout au long de l'année, nous avons mené un important travail d'intégration de ces nouvelles filiales, qui se sont appropriées des outils et savoir-faire du Groupe.

Le premier trimestre fiscal 2024 (clôturé fin décembre 2023) a continué sur cette lancée positive, en accélération, avec un chiffre d'affaires en hausse de +20% à 527 M€ par rapport à la même période l'an dernier. Plus de 26 000 véhicules ont été vendus à des particuliers, soit une progression de +32% sur la période et une surperformance de 31 points par rapport au marché.

Des perspectives à moyen et long terme prometteuses

Nous abordons l'année 2024 avec confiance. Notre exercice a débuté de manière très dynamique et notre marché tend à revenir à un fonctionnement normal. Nous vendrons au moins 100 000 véhicules à des clients particuliers en Europe. Par ailleurs, nous continuerons à faire progresser notre rentabilité, en visant un EBITDA ajusté au moins deux fois supérieur à celui réalisé lors de l'exercice 2023.

A moyen et long terme, nous sommes extrêmement confiants dans le potentiel de croissance rentable et de gain de parts de marché du Groupe :

- les fondamentaux de notre marché restent inchangés : nous évoluons dans un marché gigantesque, fortement fragmenté et en pleine digitalisation ;
- la mobilité individuelle reste un aspect essentiel de la liberté des citoyens européens ;
- nous opérons au cœur de l'économie circulaire : le véhicule reconditionné, au rapport qualité prix imbattable, a un impact raisonné ;
- notre étoile du nord est de créer de la valeur pour nos clients, en s'appuyant sur des équipes engagées et la technologie ;
- nous avons une stratégie claire, de croissance équilibrée avec une attention particulière sur la génération de trésorerie ;
- servie par un modèle d'affaires unique, robuste, et qui se renforce.

Nous sommes convaincus d'être au bon moment.

Nous vous remercions pour votre confiance.

Sincères salutations

« Notre exercice fiscal 2023 a été caractérisé par un net redressement de la rentabilité, tout en maintenant une croissance de notre chiffre d'affaires, de nos volumes et une génération de trésorerie opérationnelle positive. »



Guillaume Paoli & Nicolas Chartier
Co-fondateurs et co-dirigeants
d'Aramis Group

CHIFFRES CLÉS

Présence dans

6 pays



Marché de plus de

400 Mds €

Près de

2,0 Mds €

de chiffre d'affaires 2023 (en croissance de +9,9% par rapport à 2022)

+13,1%

de volumes vendus de voitures reconditionnées en 2023, par rapport à 2022 dans un marché en recul de -5,3%¹

¹ Marché des véhicules d'occasion de moins de 8 ans sur les 6 géographies du Groupe

+10,3%

de volumes vendus de voitures pré-immatriculées en 2023, par rapport à 2022

+20,0%

de chiffre d'affaires T1 2024

EBITDA ajusté 2023 :

9,6 Mns €

vs. -10,7 M € en 2022

Près de

30 Mns €

de réduction de la dette nette entre mars et septembre 2023

CONTACT
INVESTISSEUR
investor@aramis.group