

Moins cher que le neuf, plus fiable que l'occasion.

Marque, modèle, catégorie...

Rechercher

ou

Vendre ma voiture

Madame, Monsieur, Chers Actionnaires,

Nous sommes très heureux de vous compter parmi nos actionnaires et vous remercions de votre confiance. Nous souhaitons également remercier notre équipe de plus de 2 500 femmes et hommes engagés, ainsi que nos 119 000 clients de cette année. Cette lettre est l'occasion de revenir sur les faits marquants de l'exercice 2025 et de partager avec vous notre vision pour l'avenir du Groupe.

L'ambition d'Aramis Group est de proposer une mobilité abordable pour tous, en devenant la plateforme européenne préférée pour acheter une voiture d'occasion. Notre proposition de valeur est unique : des véhicules sûrs, à des prix très compétitifs, et la meilleure expérience client du marché. Ce marché est gigantesque : il représente 420 milliards d'euros en Europe et plus de 34 millions de voitures d'occasion vendues.

Forts de près de 25 ans d'expérience, nous continuons de transformer ce marché en améliorant nos opérations, en nous appuyant sur nos équipes, et en exploitant les données, la technologie, notamment l'intelligence artificielle, pour renforcer notre compétitivité.

2025 : croissance profitable et forte génération de trésorerie

L'année 2025 a marqué une étape importante dans notre trajectoire européenne. Nous avons poursuivi la convergence opérationnelle de nos six pays tout en améliorant notre rentabilité et en renforçant notre structure financière.

Notre proposition de valeur client est très forte, rendue possible par un modèle économique véritablement unique qui repose sur trois piliers :

- Une **intégration verticale** couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur du véhicule d'occasion : de l'achat jusqu'à la livraison,
- Un **système opérationnel** unique, construit au cours des 24 dernières années,
- Un **moteur de performance**, inspiré en particulier du lean management, qui place nos clients au cœur de nos actions, favorisant une culture d'apprentissage et un esprit d'équipe fort.

En 2025, Aramis Group a consolidé sa position de leader européen avec plus de 119 000 véhicules vendus à des particuliers (+6 %), surperformant le marché¹ de 6 points. La satisfaction de nos clients a atteint un niveau exceptionnel, avec un NPS² de 73, parmi les tous meilleurs de l'industrie au niveau mondial, grâce à l'engagement très fort de nos équipes.

La France, avec un chiffre d'affaires en progression de 11 % et une rentabilité proche de 5 % d'EBITDA ajusté, confirme l'excellence de notre modèle. La France demeure notre référence opérationnelle pour l'ensemble du Groupe.

Au Royaume-Uni et en Autriche, nous avons poursuivi l'accélération de la convergence opérationnelle avec des premiers effets déjà visibles sur la rentabilité.

En Italie, le Groupe a franchi une étape importante avec la réalisation d'un EBITDA ajusté positif au quatrième trimestre 2025 et une croissance de plus de 27 % au dernier trimestre 2025, validant la pertinence de notre stratégie.

Le Groupe accélère le déploiement de ses technologies dans l'ensemble de ses pays, notamment l'Intelligence Artificielle avec des applications qui nous permettent d'ores et déjà de mieux servir nos clients. Par ailleurs, la place de marché interne poursuit son expansion avec de nombreux flux transnationaux lancés en 2025, renforçant ainsi la création de valeur à l'échelle du Groupe.

L'amélioration de notre structure financière constitue également un fait marquant. Notre EBITDA ajusté s'est établi à 68 millions d'euros (+34 % par rapport à l'exercice 2024). Nous avons généré 66 millions d'euros de trésorerie³ et réduit notre dette nette⁴ de 61 millions à 6 millions d'euros. Notre besoin en fonds de roulement (BFR) est également passé à 21 jours de chiffre d'affaires, contre 26 un an plus tôt.

Perspectives : poursuite de la convergence et de l'amélioration continue

Le marché européen du véhicule d'occasion, encore très fragmenté et en pleine digitalisation, demeure une opportunité de développement significative.

L'année 2026 sera une année de transition, notamment en Autriche et au Royaume-Uni, où des adaptations opérationnelles sont nécessaires à court terme pour poser les bases d'une croissance rentable et pérenne à long terme. Les premiers résultats obtenus valident la pertinence de notre stratégie de convergence opérationnelle à l'échelle européenne.

Une mobilité durable et créatrice de valeur

Au-delà des résultats financiers, notre mission reste inchangée : promouvoir une mobilité automobile abordable et plus responsable grâce au véhicule reconditionné. Cette conviction guide l'ensemble de nos décisions et l'engagement de nos équipes.

L'avenir de la mobilité en Europe passe par la digitalisation d'un marché encore largement traditionnel, par l'industrialisation de processus artisanaux et par l'application de technologies de pointe à un secteur en pleine transformation.

Nous disposons du modèle d'affaires, de l'échelle, des équipes, de la technologie et de la solidité financière pour saisir cette opportunité et créer de la valeur durablement pour l'ensemble de nos parties prenantes.

Merci pour votre confiance.

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

« Nous sommes très heureux de vous compter parmi nos actionnaires et vous remercions de votre confiance. Nous souhaitons également remercier notre équipe de plus de 2 500 femmes et hommes engagés, ainsi que nos 119 000 clients de cette année. »



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

CHIFFRES CLÉS

Près de

2,4 Mds €

de chiffre d'affaires en 2025

67,8 Mns €

d'EBITDA ajusté en 2025

x4

du résultat net par rapport à 2024

Forte génération de trésorerie³
en 2025 à

66 Mns €

6,1 Mns €

de dette financière nette⁴

Satisfaction client très élevée,
avec un NPS² de

73

CONTACT
INVESTISSEURS

investor@aramis.group

¹ Marché des véhicules d'occasion de moins de 8 ans, en moyenne sur les 6 géographies du Groupe, source S&P Global et Aramis Group
² Net Promoter Score au 30 septembre 2025, indicateur répandu de la mesure de la satisfaction client
³ Flux de trésorerie total excluant le paiement du complément de prix Onlinecars (7m€) et des actions auto-détenues dans le cadre du programme de rachat d'actions (3,7m€)
⁴ Dette financière nette hors dettes de location (IFRS 16) et hors dettes sur engagement de rachat de minoritaires (put) Carsupermarket.com