



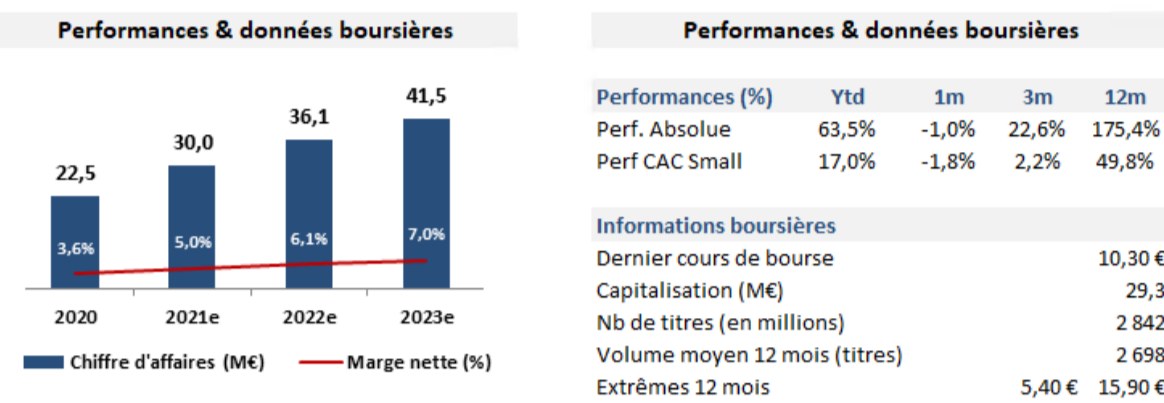
La pépite de la semaine



Kumulus Vape
par Sid Bachir

Analyste Financier
EuroLand Corporate

"Aujourd'hui, après avoir enregistré une croissance de +113% en 2020 malgré la crise sanitaire, Kumulus Vape a pour ambition de doubler son CA à horizon 2023 (TCAM de 22,6% entre 2020-23)"



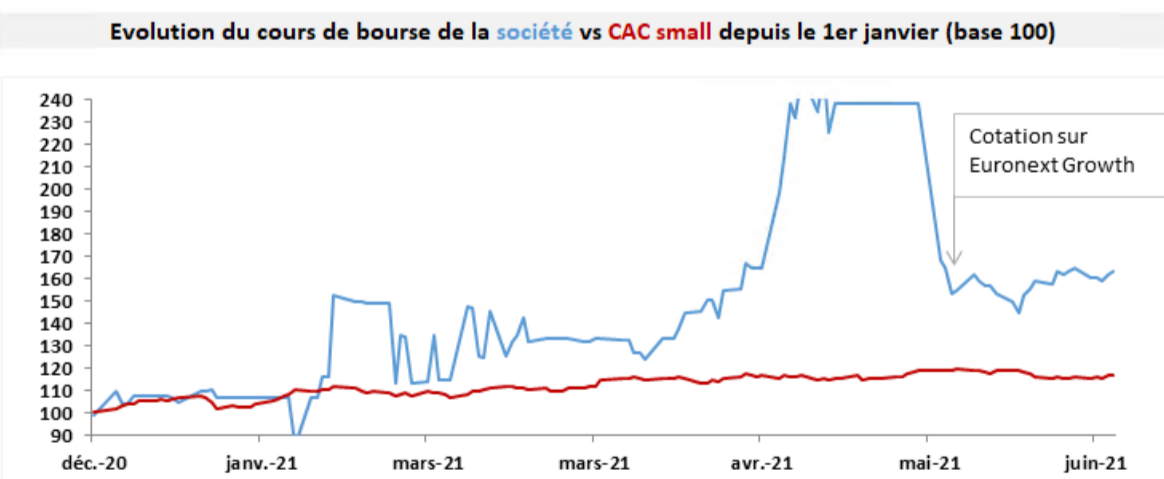
Pure player du e-commerce, Kumulus Vape est spécialisé dans la vente de produits de vapotage. La société distribue et commercialise des cigarettes électroniques et des produits associés (matériel, e-liquides et accessoires) via ses deux plateformes de vente en ligne.

Fondé en 2012, Kumulus Vape a réussi en quelques années à devenir un acteur majeur du marché français de la cigarette électronique avec 110 000 commandes en 2020. Dans un marché atomisé et actuellement dominé par les ventes en boutiques spécialisées (60% du marché), Kumulus Vape se distingue et croît rapidement (TCAM du CA de 95,4% entre 2017-20) en proposant l'une des offres les plus riches du marché (7 000 références et 300 marques) avec un mix composé de ventes BtoB (84%) et BtoC (16%).

Avec plus de 11,4 millions de fumeurs en France, soit un tiers des personnes de 18 à 75 ans le tabac est l'une des addictions les plus répandues en France. Chaque année, près de 78 000 décès sont attribuables au tabagisme, soit environ 13% des décès survenus en France Métropolitaine. Entre 2016 et 2018, près d'1,6 millions de personnes ont arrêté de fumer et cette tendance offre une position de force pour les acteurs des produits de substitution au tabac et notamment la cigarette électronique. En effet, cette dernière est un véritable outil de lutte contre le tabac et est considérée comme la première solution de sevrage.

Aujourd'hui, après avoir enregistré une croissance de +113% en 2020 malgré la crise sanitaire, Kumulus Vape a pour ambition de doubler son CA à horizon 2023 (TCAM de 22,6% entre 2020-23). Cet objectif sera atteint en capitalisant sur ses positions existantes, son savoir-faire, sur un site logistique significatif (potentiel de 80,0 M€ de commandes traitées sur le site de Corbas) et sur de nouveaux leviers.

La croissance sera principalement tirée par la forte dynamique des volumes sur l'activité BtoB et sera accompagnée par la solide dynamique de l'activité BtoC. D'ici 2023, nous anticipons un fort niveau d'activité avec un TCAM du chiffre d'affaires de 22,6%. Pour ce faire, la société devrait 1/ accélérer le lancement de produits en marque propre, 2/ renforcer ses moyens marketing dédiés à la visibilité en ligne notamment le SEO et 3/ réaliser des acquisitions lui permettant d'internaliser davantage de valeur ajoutée (non prise en compte dans nos estimations). La société qui a toujours été rentable devrait maintenir cette dynamique. L'EBE va bénéficier : 1/ de la forte croissance du chiffre d'affaires permettant d'absorber les coûts fixes et 2/ de la maîtrise des coûts engagés par la société, notamment au niveau des charges opérationnelles. A terme, la société devrait afficher une croissance de sa rentabilité avec un EBE de 3,8 M€ en 2023 alors que la rentabilité opérationnelle devrait ressortir à 9,3% grâce à la maîtrise des coûts au regard de l'évolution de l'activité.



Inscrivez un ami à la newsletter

Facebook Twitter Email

