


# spartoo

TOUTE LA MODE À VOS PIEDS 

Communiqué de presse



## TOOBONE, LE SERVICE ACCOMPAGNANT LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES EN LIGNE DES MARQUES DE MODE, ANNONCE SON 20<sup>e</sup> PARTENARIAT DE RÉFÉRENCE

Grenoble, France, le 27 juin 2022 - 17h45 CEST - Spartoo (code ISIN : FR00140043Y1 - mnémorique : ALSPT), un des leaders de la vente d'[articles de mode](#) en ligne en Europe, annonce avoir franchi la barre des 20 clients sur son offre [TOOBone](#).

Le service développé par Spartoo a doublé son nombre de clients depuis décembre 2021, date à laquelle le Groupe annonçait l'enregistrement de son dixième client.

**Boris Saragaglia, co-fondateur et Président-Directeur Général de Spartoo**, déclare : « Ce nouveau palier franchi s'inscrit dans la continuité du très bon démarrage enregistré par notre offre TooBone en 2021. Nous sommes très satisfaits de la confiance accordée par l'ensemble de ces professionnels qui traduit la maîtrise acquise de chaque levier de notre industrie. Nous comptons poursuivre cette dynamique de développement de nos services qui assurent une forte synergie avec notre activité BtoC via, notamment, l'amélioration en continu de notre offre et notre service client. »

Pour recevoir les prochains communiqués de presse de SPARTOO, écrivez-nous à [newcap@spartoo.com](mailto:newcap@spartoo.com) !



**Prochaine publication financière**  
Volume d'affaires et résultats semestriels 2022,  
le 3 octobre 2022 après clôture des marchés

## À propos de Spartoo

Avec 10 000 marques et plus de 1,2 million de références, Spartoo propose l'un des plus larges choix d'articles de mode ([chaussures](#), [prêt-à-porter](#), [sacs](#)) dans plus de 30 pays en Europe, grâce à son équipe de plus de 400 collaborateurs de près de 30 nationalités différentes. En 2021, le Groupe réalise une GMV (*Gross Merchandise Value*) de 214 M€ dont 41% a été réalisée à l'international. Disposant par ailleurs d'une plateforme logistique et d'un service après-vente intégrés, Spartoo se distingue par son approche *customer centric*, objectivée par un très haut taux de satisfaction client. La stratégie s'appuie sur les fortes synergies entre le modèle de vente en ligne et les avantages propres aux magasins physiques, qui soutiennent la fidélisation et la notoriété de marque. Capitalisant sur son savoir-faire des métiers de l'e-commerce, Spartoo a également développé une gamme complète de services pour les professionnels.

Visitez les sites du Groupe :

[www.spartoo.com](http://www.spartoo.com)

[www.spartoo-finance.com](http://www.spartoo-finance.com)



## Contacts

### Spartoo

04 58 00 16 84

[investors@spartoo.com](mailto:investors@spartoo.com)

### NewCap

Louis-Victor Delouvrier

Nicolas Fossiez

Relations investisseurs

[newcap@spartoo.com](mailto:newcap@spartoo.com)

01 44 71 94 94

### NewCap

Nicolas Mérieau

Relations Médias

[newcap@spartoo.com](mailto:newcap@spartoo.com)

01 44 71 98 52