

Le consommateur de demain a 60 ans

**INFORMATION
FINANCIERE
SEMESTRIELLE
2022-2023**



ON SENIORS'SIDE

8 Mars 2023

8 mars – journée internationale du droit des femmes

JOURNÉE INTERNATIONALE
DES DROITS DE LA FEMME
MERCREDI 8 MARS

Plein de
surprises vous
attendent !



Des femmes inspirantes chez Damart...

Nathalie Stevens



► **Quel est ton parcours ?**
Je suis née au 37ème année chez DAMART ! J'ai été installée l'année dernière. J'ai travaillé pendant 20 ans chez Despatys : 15 ans en tant qu'assistante en commerce interne. Cela fait maintenant 17 ans que je suis à la FAC : 8 ans passée au Marketing et en poche cadeaux dans les magasins de Lille, Valenciennes et Arras, puis 7 ans au service pour gérer les jeux et en tant qu'assistante du service, et depuis 2 ans assistante Communication.

► **Quelle est ta plus belle réussite ?**
L'évolution que j'ai vue dans l'entreprise et mon adaptation aux différents métiers que j'ai exercés dans ma carrière.

► **Quelle phrase te caractérise le mieux ?**
Soutiens de la réussite des autres, je leur demande souvent ce que je peux leur aider.

► **Quelle femme t'inspire le plus ?**
La femme qui m'inspire le plus, c'est ma maman parce qu'elle m'a transmis ses valeurs : le respect, l'honnêteté, l'empathie et surtout ne pas tricher sur qui on est.



Imane Karfa

► **Quel est ton parcours ?**
J'ai 29 ans et 2 enfants : un petit garçon et une petite fille. J'habite à Nouville-sur-Ferrain. Après un BAC pro secrétariat et comptabilité, je suis rapidement entrée dans la vie active. J'ai été commerciale, j'ai travaillé en banque et en assurance. Récemment, j'ai été victime de harcèlement alors j'ai postulé à l'offre de Chargée de paramétrage. Et me voilà au service marketing depuis le 3 février !

► **Quelle est ta plus belle réussite ?**
C'est d'avoir établi mes rêves et celui de mon conjoint et de les réaliser : devenir maman.

► **Quelle phrase te caractérise le mieux ?**
Fais de ta vie un rêve et de tes rêves une réalité.

► **Quelle femme t'inspire le plus ?**
Il y a 2 femmes qui m'inspirent beaucoup. La première, c'est ma maman qui est une femme forte, qui m'a tout appris et qui m'a fait croire en mes rêves. Et la seconde, c'est Michelle Obama, une femme forte. Ses parents travaillaient dans une usine, elle a fait des études, est devenue avocate et Première Dame des États-Unis. Elle sait allier vie professionnelle et privée, c'est une femme forte.



" Femmes, c'est vous
qui tenez
entre vos mains
le salut du monde. "
Léon Tolstoï



Women support women Afibel x Dress for Success
£1 donation when you order - Consulter la version en ligne.

Afibel

WOMEN LINGERIE SHOES SALE

30% off your favourite item* & 25% off the other items in your basket*

SHOP NOW! CODE W24C



At Afibel, we are convinced that every woman is unique.

We want women to cultivate self-love and feel empower. Every woman has the right to **realize her full potential and achieve financial independence** in a more egalitarian world. That's why we support Dress for Success, a charity organization created to offer long-lasting solutions that **enable women to break the cycle of poverty** with professional attire, a support network and confidence-building coaching programs

from 6th to 9th March 2023:

£1

will be donated to Dress for Success Greater London for each order placed on afibel.com/uk

And that's not it! Afibel will also donate the equivalent of 50 outfits to the association

LEARN MORE ABOUT DRESS FOR SUCCESS

This is the perfect time to treat yourself and support the great work of Dress for Success!

Check out our 2023 £1 items for more info

Executive summary

- Pilotage équilibré du business (top & bottom line) dans un environnement non stabilisé
- Discipline accrue sur la gestion de la trésorerie
- Puissance des marques
- Maintien des investissements dans le plan de transformation

Les raisons de notre confiance :

- Pôle Healthcare parfaitement en phase avec notre feuille de route
- Pricing power au rdv des attentes, en particulier pour les marques Damart & Xandres
- Equipe de direction renforcée

*Transform
to accelerate*
2.0

*Image
Revolution*

*Digital
Transformation*

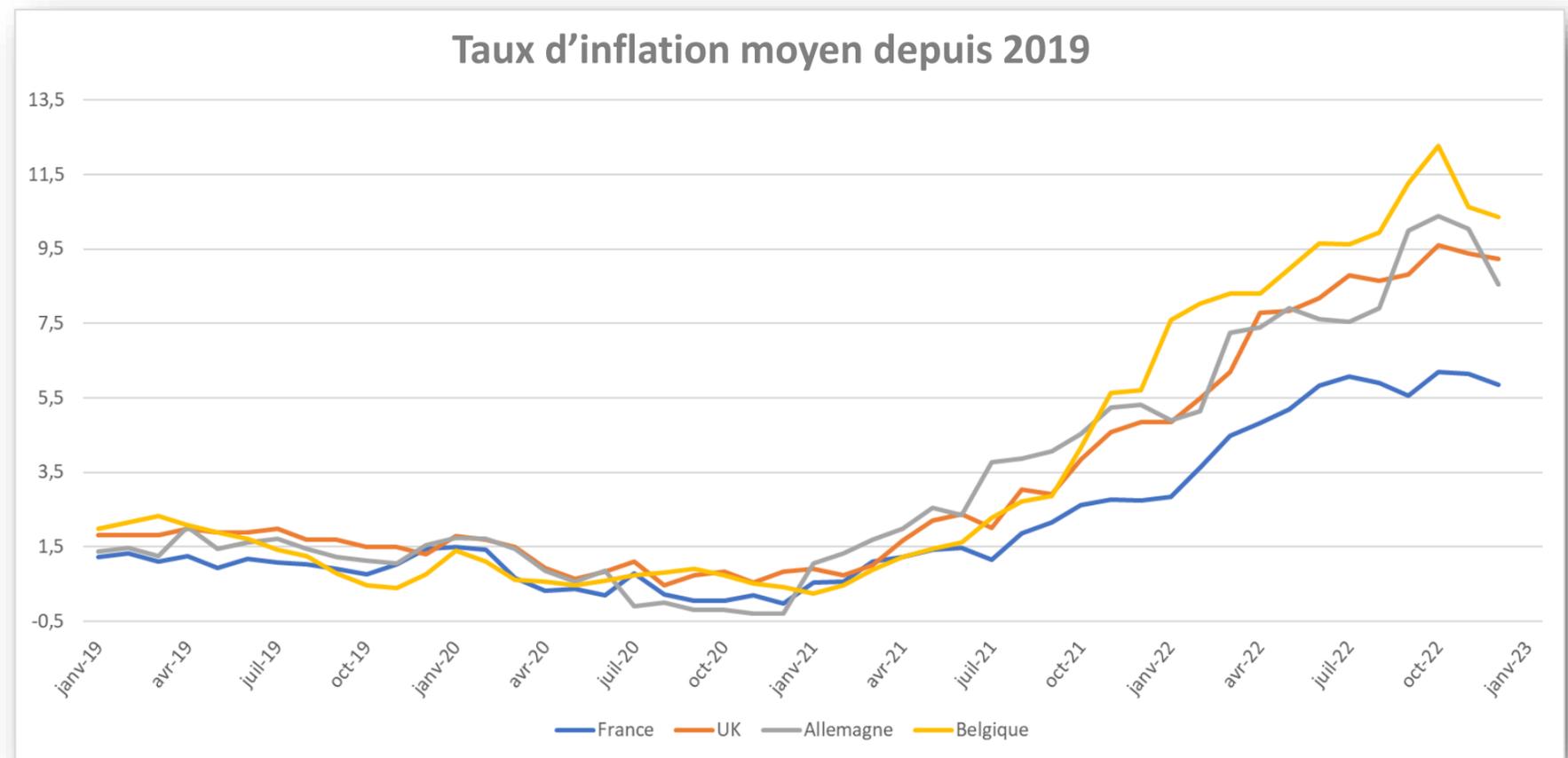
*New Business
Development*

*Priority to
Agility*

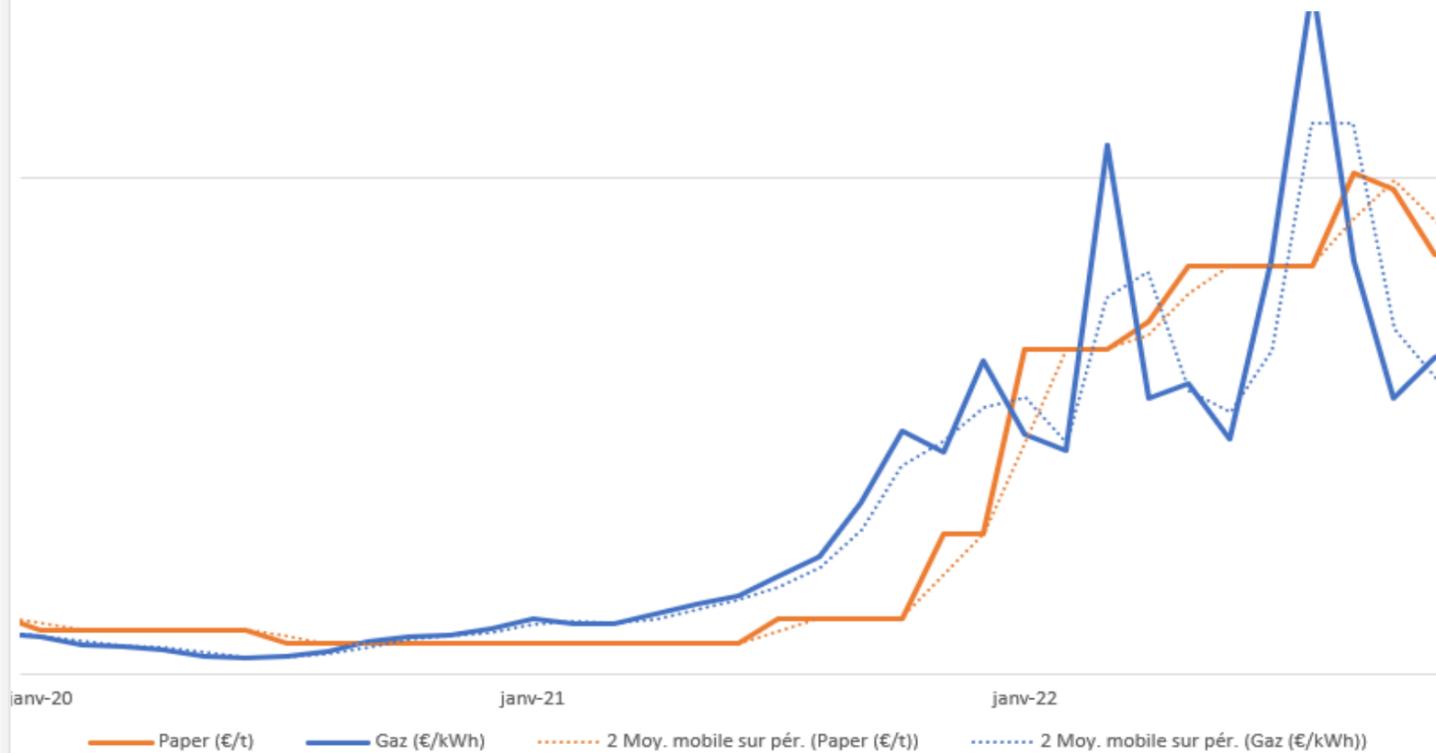
*Change our
world*

Environnement

- Retour à la normale sur le fret maritime en termes de coûts, délais et qualité
- Impact inflationniste sur les prix de revient
- Consolidation à un niveau élevé des frais postaux (courrier & colis)
- Tensions persistantes sur le marché de l'emploi

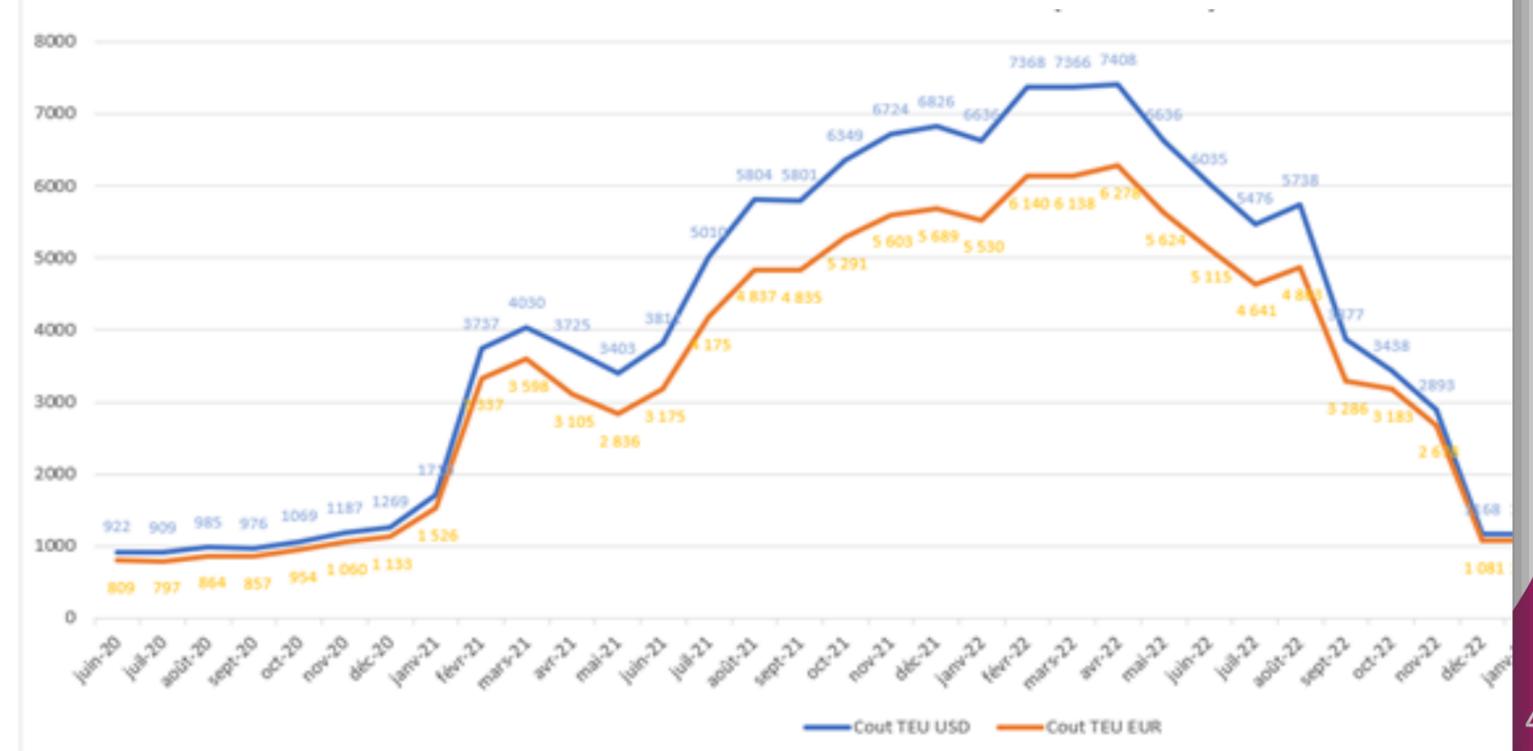


Evolution prix du papier (ref 47gsm LWC silver extra white)



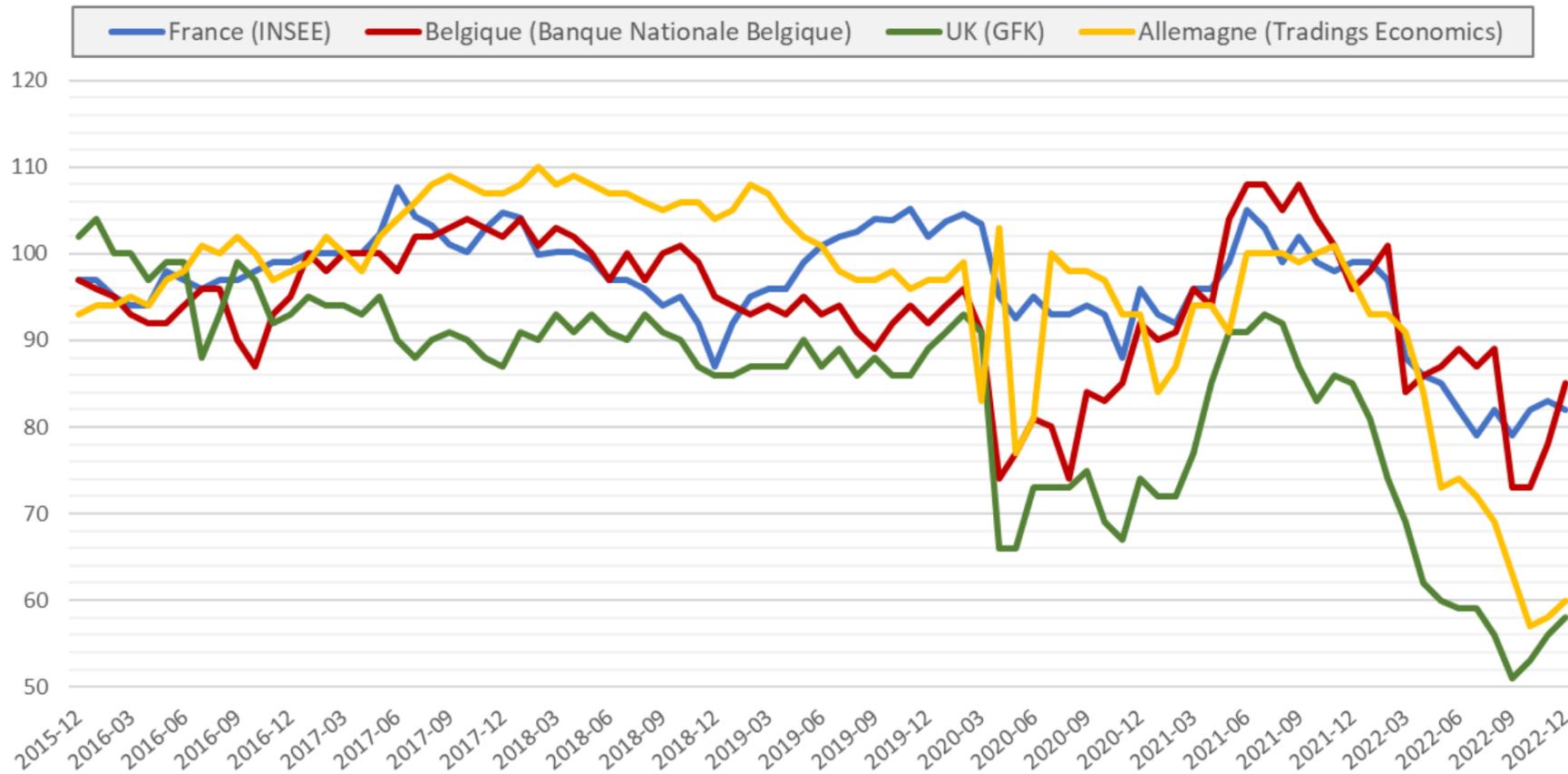
23

Evolution TEU unit cost (USD & EUR)



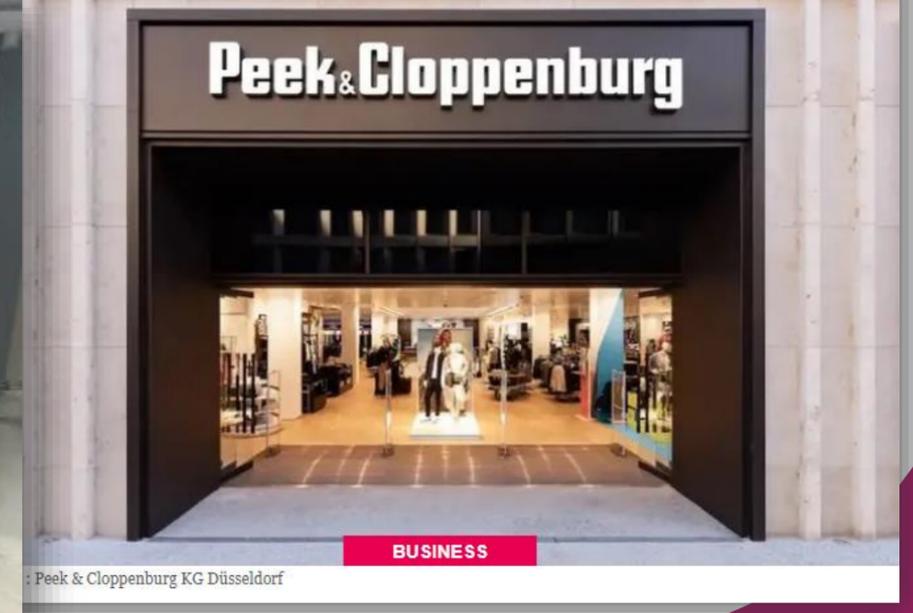
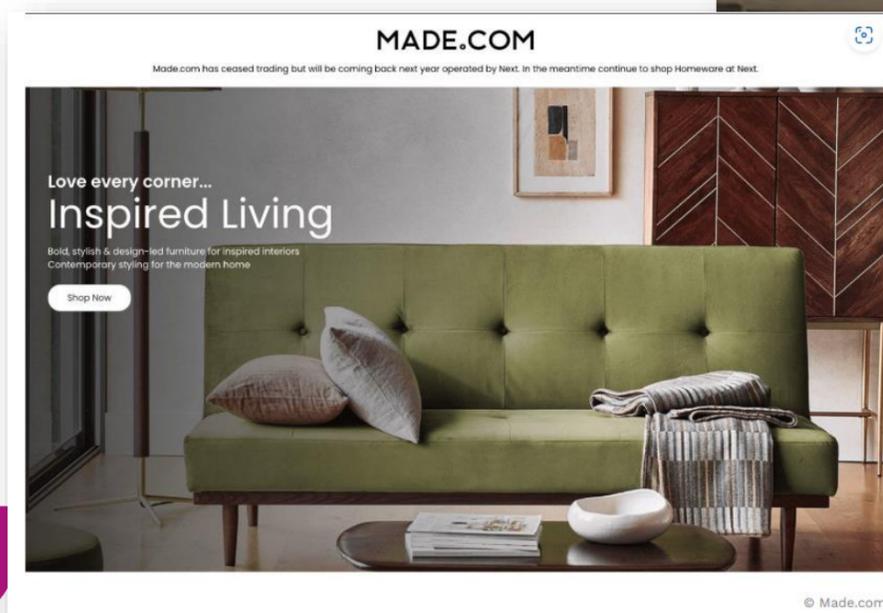
Volatilité & incertitude sur la consommation

Indicateur Confiance des Ménages
(depuis 2016)



- **Marché Fashion :**
Effet géographique avec « doom & gloom » au Royaume Uni (Fr & Be très volatil)
Explosion des mises en redressement judiciaire
Effet canal avec dynamique retrouvée sur le Retail et retour à la normale E-Commerce
- **Marché Home & Lifestyle :** Ralentissement marqué = Double effet de base « post Covid » et « post boom digital »
- **Marché Healthcare :** Croissance solide & pérenne de 6% par an

Encore une enseigne de mode à la peine, Peek & Cloppenburg Düsseldorf

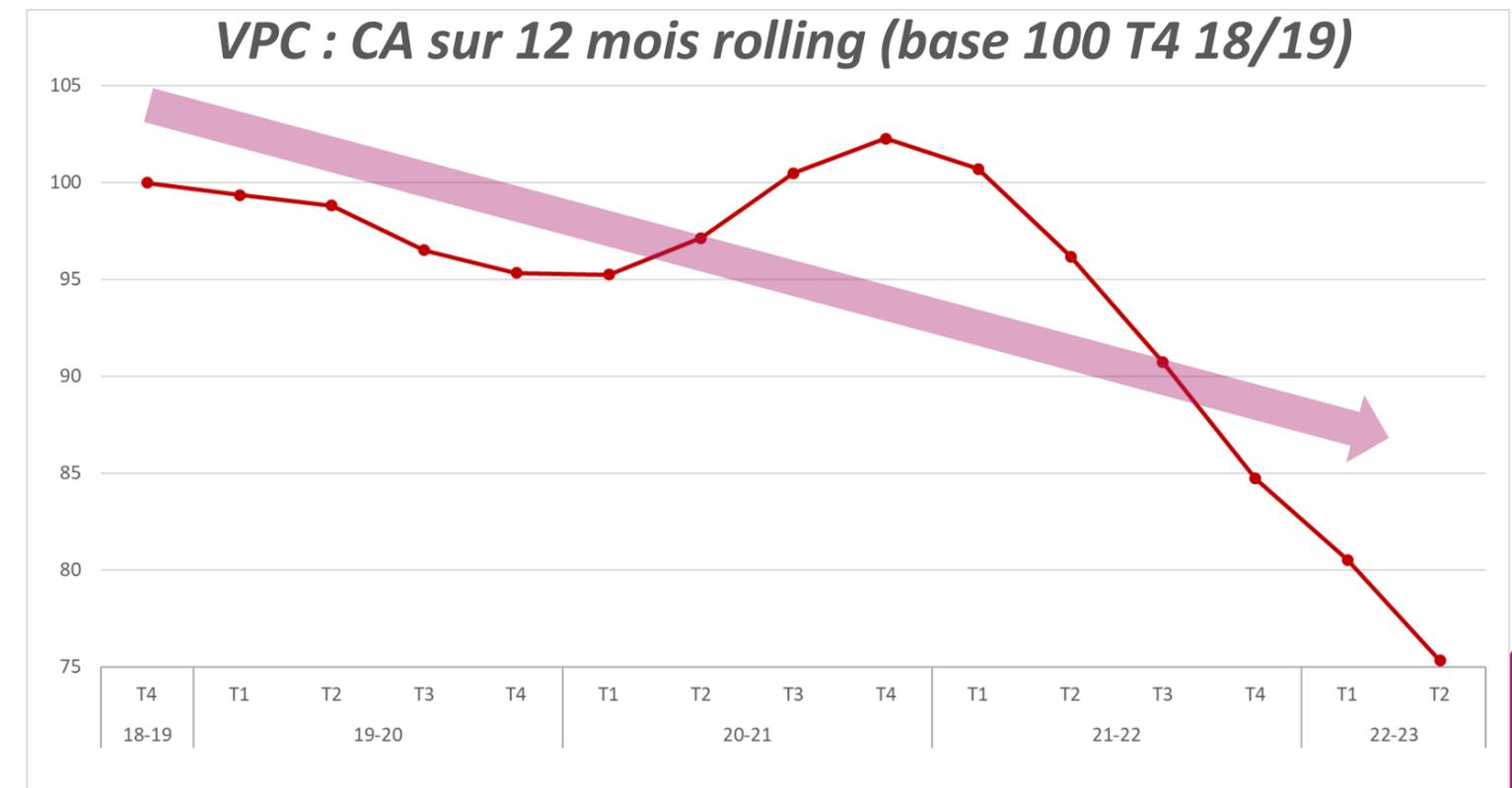
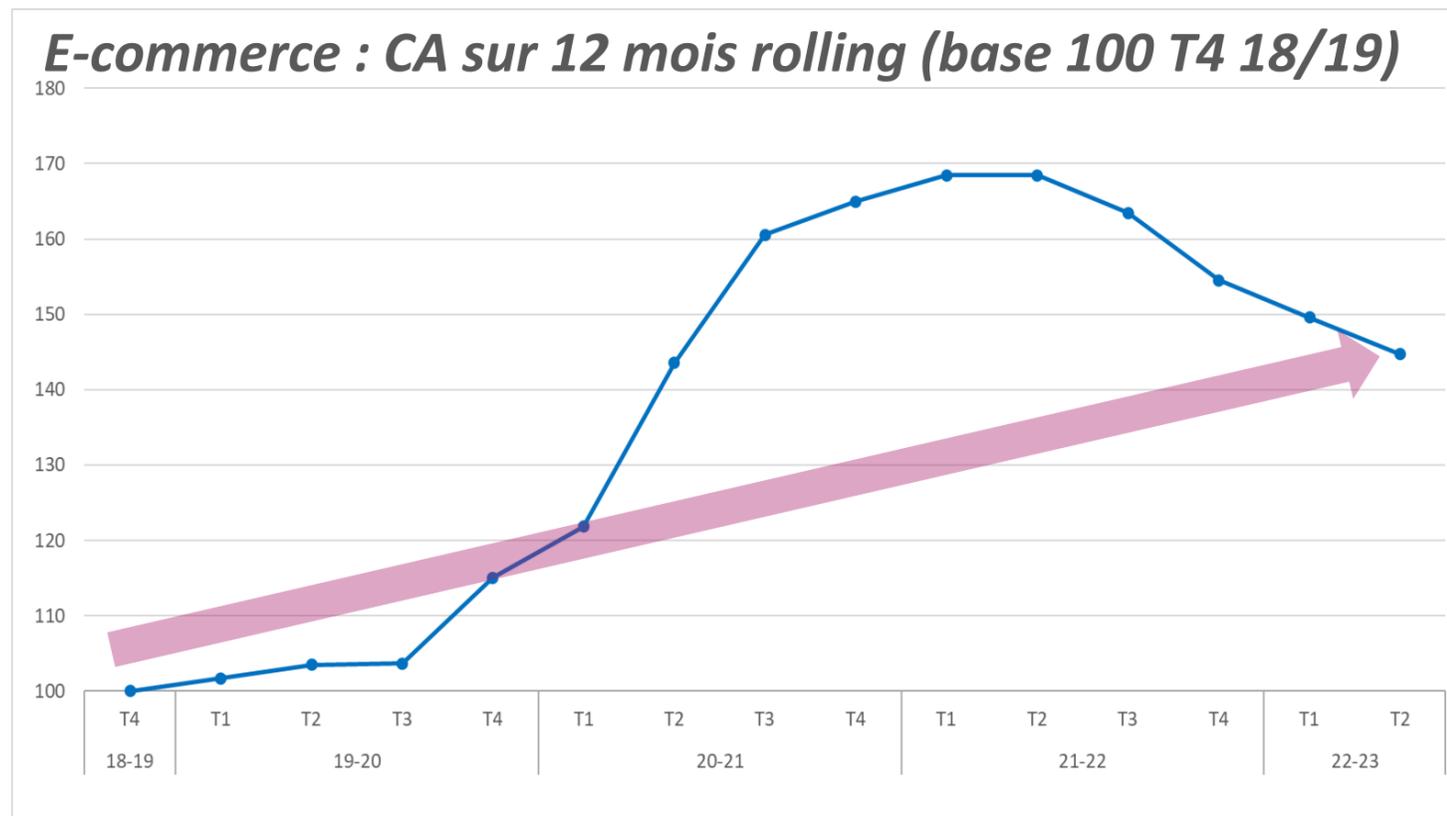
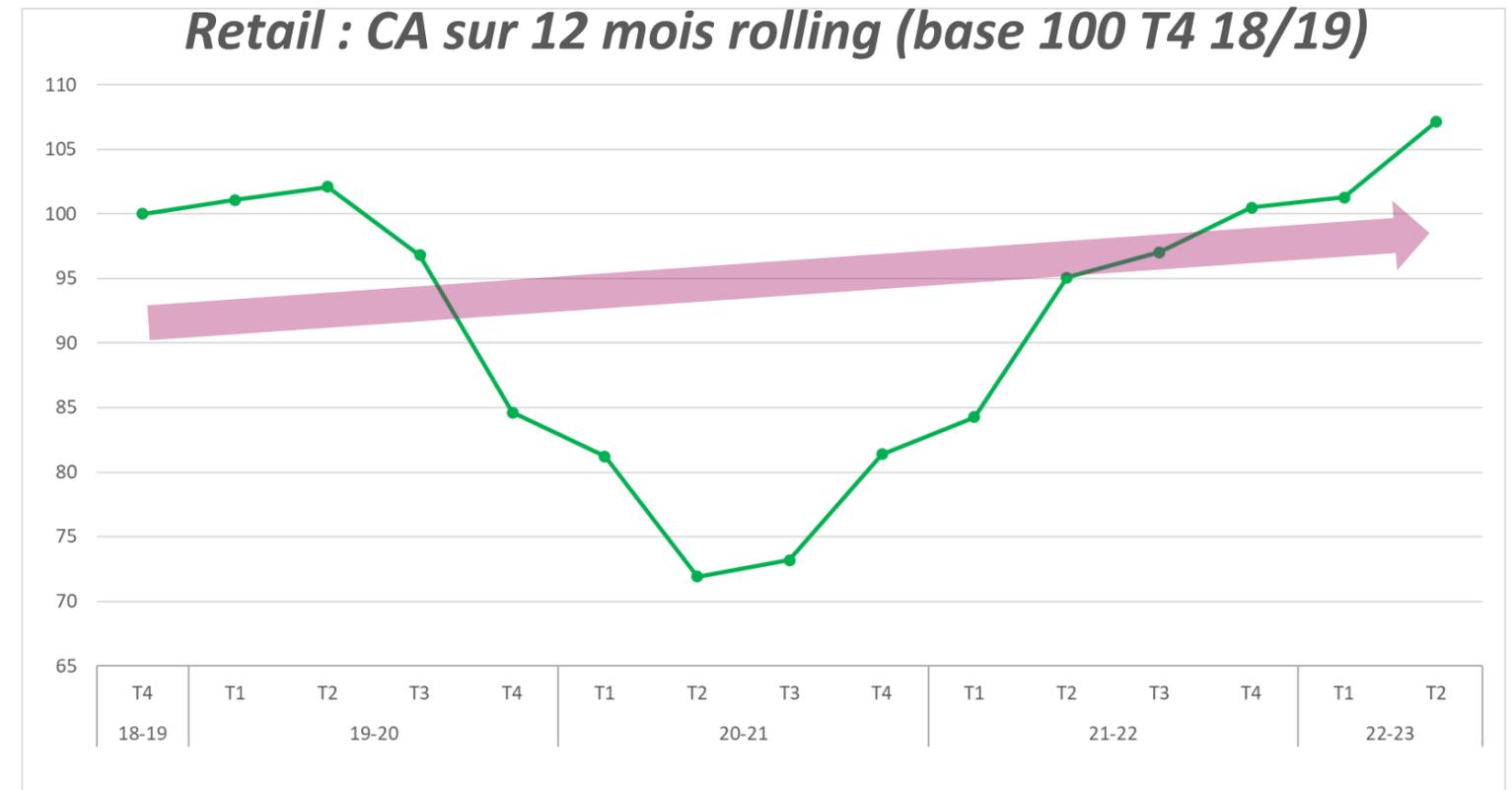


1 Résultats financiers

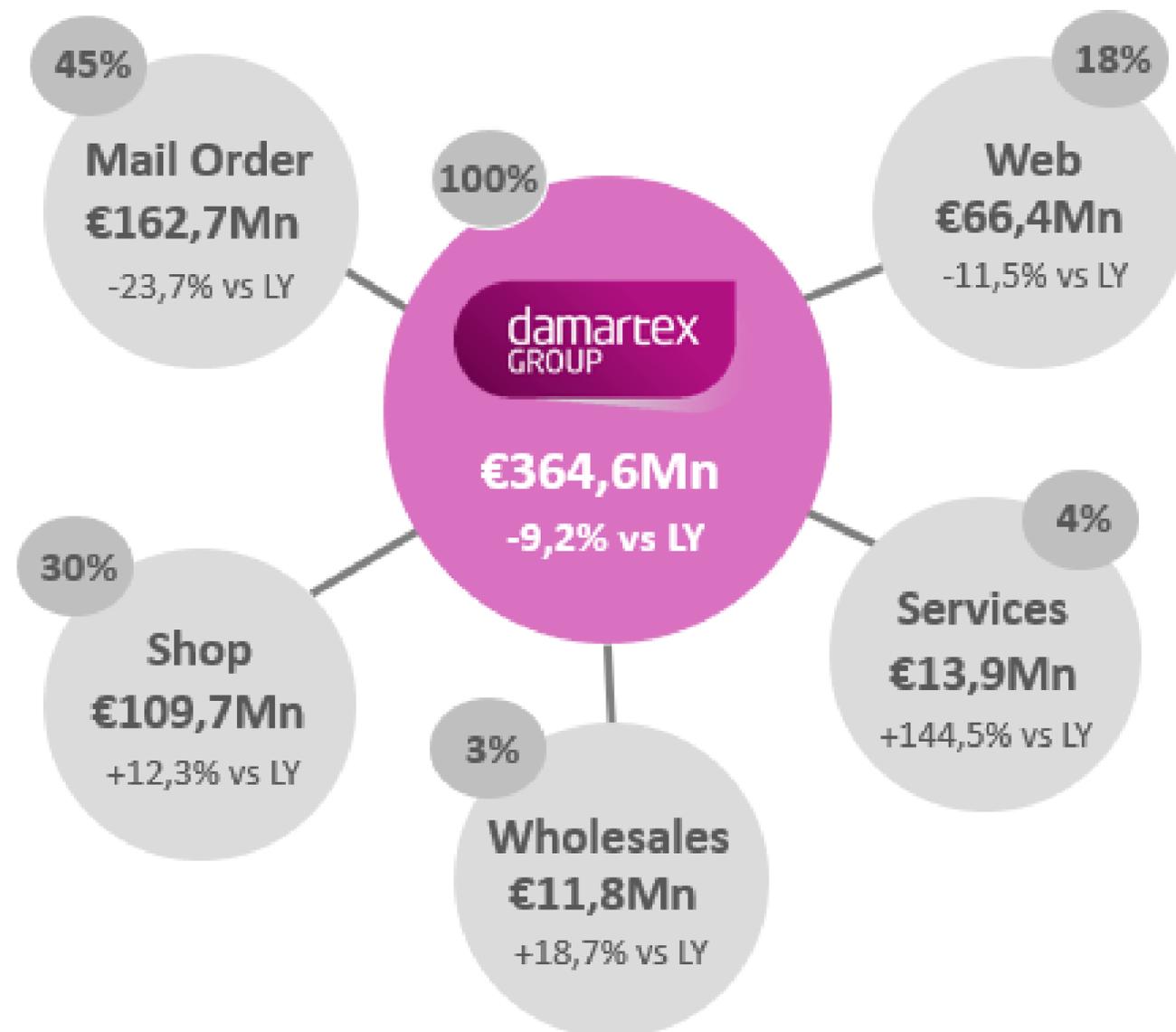
Evolution du CA par canal (Excl. Healthcare)

Modèle omnicanal :

- Retail : 170 magasins, 2 ouvertures
CA (12 mois rolling) : +4% Vs 18-19
CA AH22 +12,3% Vs AH 21
- E-commerce : 2,5 M VU / mois (+9% Vs AH21)
CA (12 mois rolling) : +44,5% vs 18-19
CA AH22 -11,5% Vs AH21
- VPC : CA (12 mois rolling) : -25,3% vs 18-19
CA AH22 -23,7% Vs AH21



Chiffres d'affaires semestriels au 31 décembre 2022



M-EUR	6 months		
	AW22	% Groupe	vs AW21
Damart	237,2	65,1%	-4,9%
Afibel	33,2	9,1%	-25,2%
Xandres	14,5	4,0%	30,4%
Fashion	284,9	78,1%	-6,6%
Coopers of Stortford	26,3	7,2%	-23,9%
3 Pagen	25,4	7,0%	-30,9%
Vitrine Magique	6,4	1,7%	-28,0%
Home & Lifestyle	58,1	15,9%	-27,6%
Santeol	7,6	2,1%	60,2%
Sedagyl	7,7	2,1%	-29,8%
Médical Santé	5,0	1,4%	N/A
MSanté	1,3	0,4%	37,2%
Healthcare	21,6	5,9%	29,8%
DAMARTEX Group	364,6	100,0%	-9,2%

Profitabilité opérationnelle courante



CA : 364,6M€
 ROC : -1,6M€
 EBITDA : +8,0M€



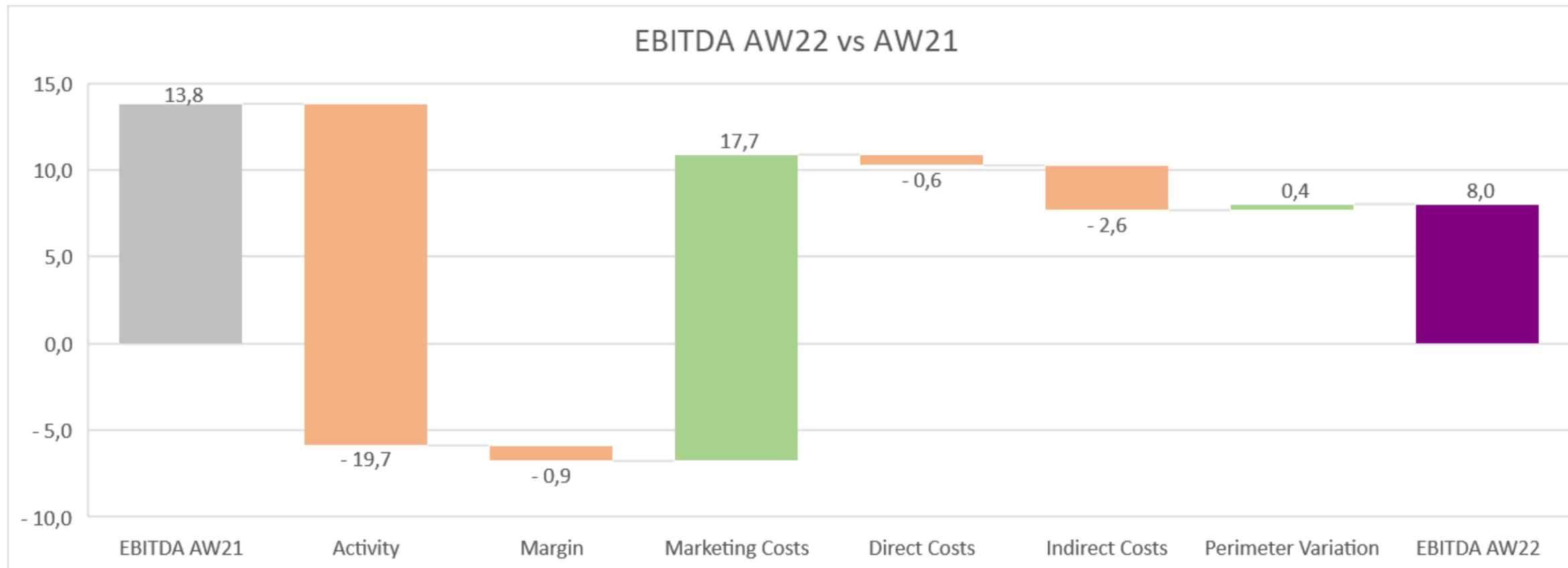
CA : 284,9M€
 ROC : +5,8M€
 EBITDA : +12,6M€



CA : 58,1M€
 ROC : -7,8M€
 EBITDA : -6,9M€



CA : 21,6M€
 ROC : +0,5M€
 EBITDA : +2,3M€



Gestion de la marge : Exemple Thermolactyl Sensitive 3 Dentelle

Evolution du prix de revient :

- Coût matière (75% du PRI) : +7,7%
 - Coût opération & structure (25% du PRI) : + 2,4% (+ Gain efficience : -0,95 %)
- ➔ Prix de revient : + 5,6% (AH 21 : 9,51 € pp ➔ AH22 : 10,04 € pp)

Evolution du prix de vente :

- Pricing tactique avec retravail des prix psychologiques (maintien de la remise autour de 20%)
 - Investissement dans la communication avec mise en avant des innovations
- ➔ Prix de vente : + 14,3 % (AH 21 : 34,99 € pp ➔ AH 22 : 39,99 € pp)

Résultats :

- Quantités : AH 21 : 31 294 pièces ➔ AH 22 : 61 792 pièces
- CA : AH 21 : 851 k€ ➔ AH 22 : 1,957 k€

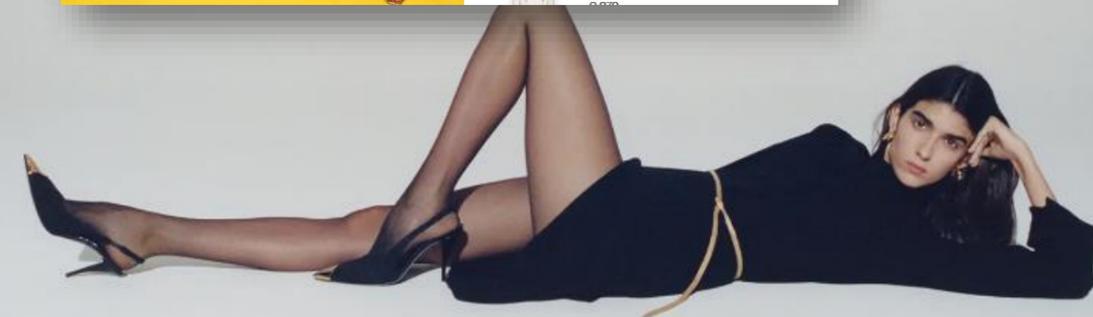
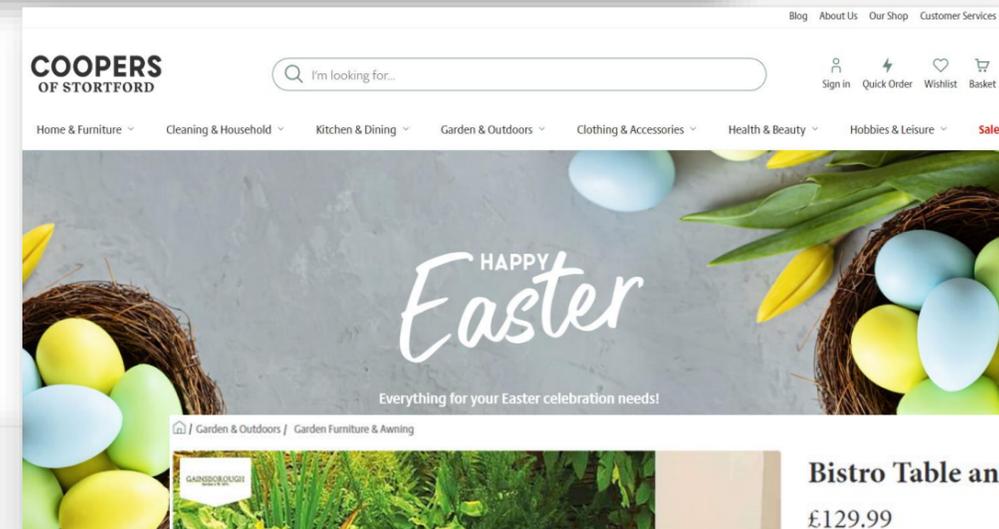
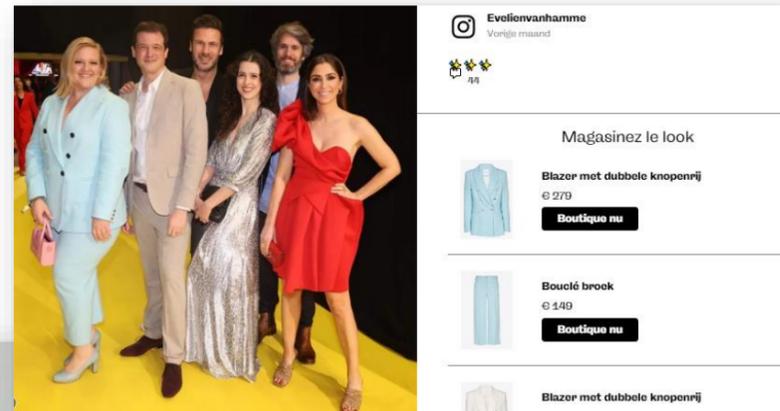


Gestion des dépenses Marketing

- Alignement accru entre dépenses et chiffre d'affaires
- Economies générales
- Meilleure efficacité des investissements
- Maintien des investissements média
- Croissance des investissements digitaux purs



AH22/23 :
DAMART ACCÉLÈRE SA RÉVOLUTION D'IMAGE
ET RÉCHAUFFE LES FRANÇAIS AVEC SCORE DDB



**XANDRES IS
FASHION BRAND
OF THE YEAR**

bfa



Bistro Table and Chairs Bronze

£129.99

PayPal Pay in 3 interest-free payments of £43.33. [Learn more](#)

Colour: BRONZE

1 Add to bag

In stock

- Lightweight
- Comfortable
- Outstanding value

Product Information

With its graceful lines, cut-out climbing roses and a rich bronze finish, this furniture brings a lovely antique look to your garden. Yet unlike real cast iron, you won't

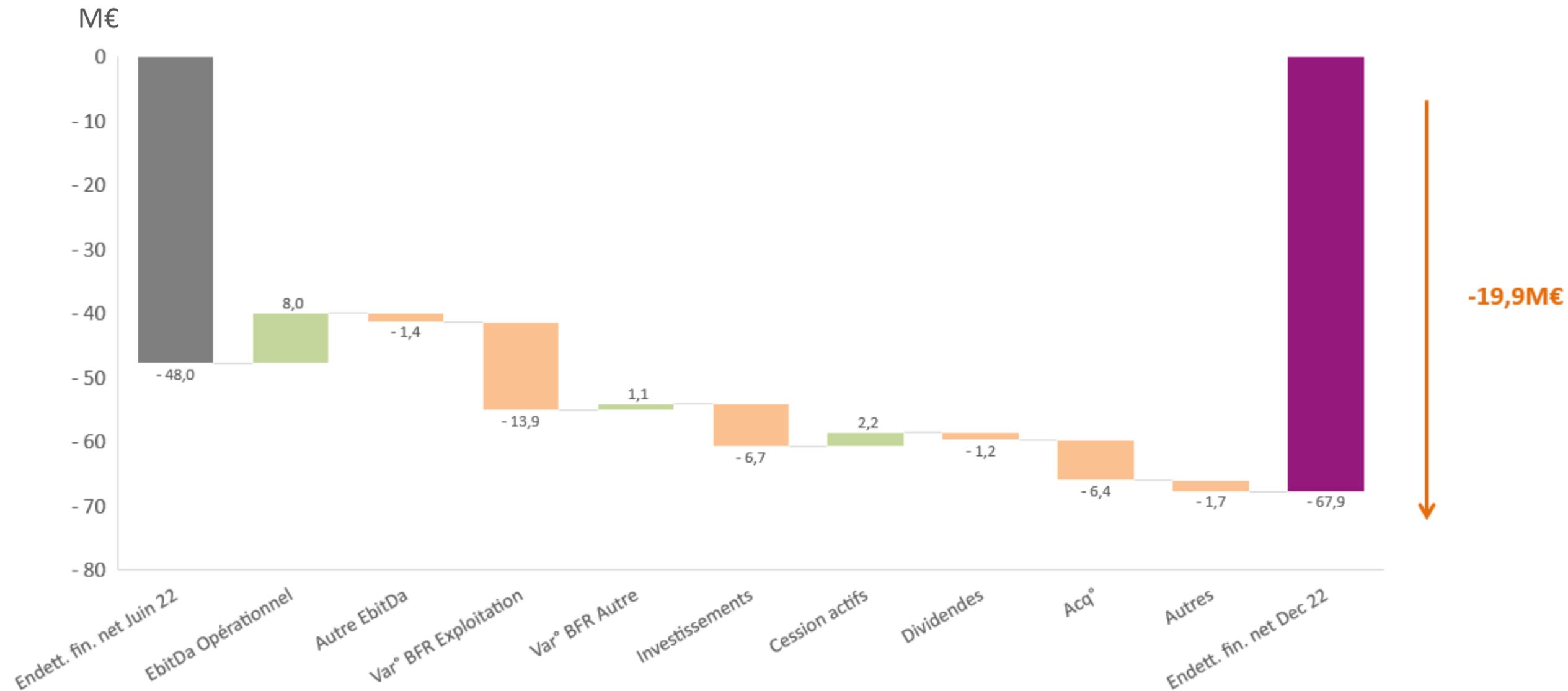
Résultats semestriels

en millions d'euros

	31 Déc 2020	31 Déc 2021	31 Déc 2022
Chiffre d'affaires	402,3	401,7	364,6
EBITDA opérationnel	26,6	13,8	8,0
EBITDA IFRS16	34,7	22,2	17,1
Résultat opérationnel courant	15,3	10,0	-1,6
Autres produits et charges opérationnels	-0,3	-0,1	3,2
Dépréciations d'actifs	0,0	0,0	-3,0
Résultat opérationnel	15,0	9,9	-1,4
Résultat financier	-1,8	0,6	-0,5
Résultat avant impôts	13,2	10,6	-1,9
Impôts sur les bénéfices	-2,1	-1,3	-1,0
Résultat des activités poursuivies	11,1	9,3	-2,9
Résultat des activités abandonnées	0,0	0,0	0,0
Résultat net	11,1	9,3	-2,9

Excédent financier net

en millions d'euros



- Endettement net de 67,9M€ en hausse de 19,9M€
- Economies générant un effet BFR négatif
- Acquisition Icelus (PSAD) en juillet 2022
- Poursuite des investissements

Cash flows & BFR d'exploitation

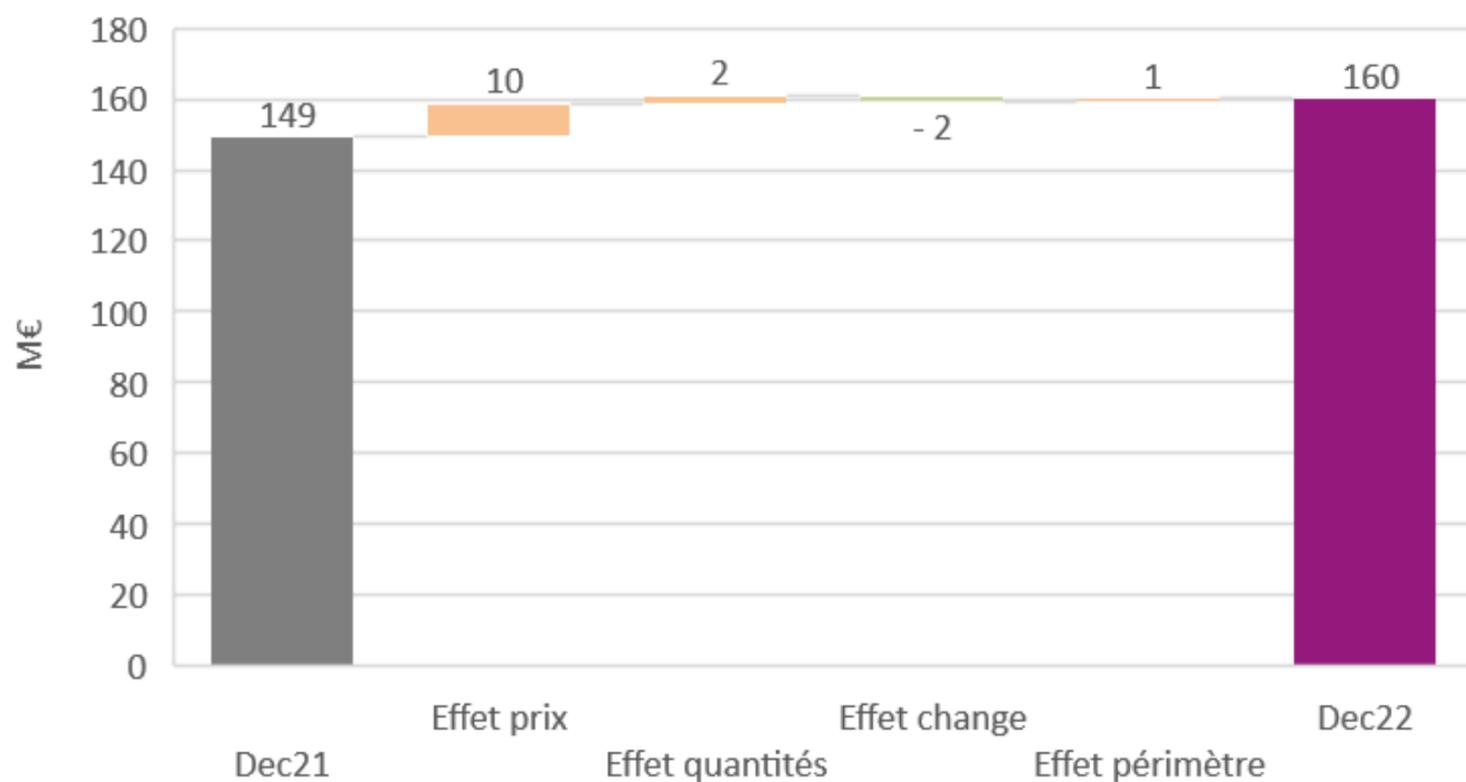
en millions d'euros

	31 Dec. 2020	31 Dec. 2021	31 Dec. 2022
EBITDA opérationnel	26,6	13,8	8,0
Variation BFR brut exploitation	4,3	0,3	-13,9
CAPEX	-5,1	-6,8	-6,6
FREE CASH FLOWS Exploitation	25,8	7,4	-12,5
BFR Net Exploitation	41,6	45,2	82,3
- Stocks	107,6	131,0	143,9
- Clients	40,0	46,9	44,4
- Fournisseurs	-106,0	-132,7	-106,0

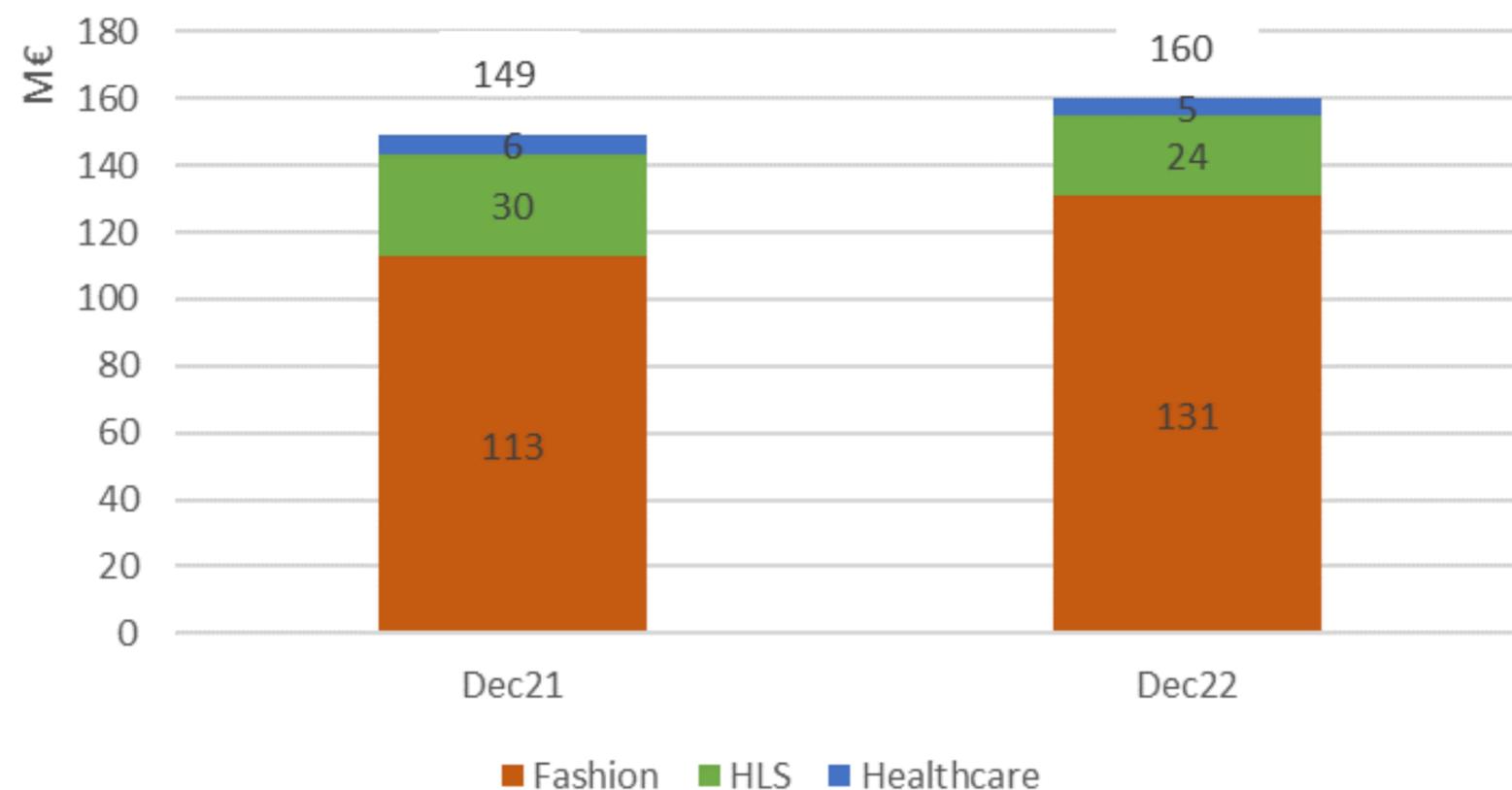
Stocks bruts

en millions d'euros

Evolution Dec21 - Dec22 au total groupe



Contributif par pôle





2

Perspectives

Feuille de route stratégique lancée en 2018 (= Chapitre 1)

Formalisation de trois pôles distincts et complémentaires :



*Transform
to accelerate
2.0*

Renforcement de l'équipe dirigeante :

- Peter Schäfer : CEO Pôle Home & Lifestyle
- Khatia Dalla Costa – Paulmier : CHRO
- Anne-Sylvie Hubert : CFO



Perspectives

Transform to accelerate 2.0 était le chapitre 1 de la feuille de route stratégique pour 5 ans.

22/23 est une année de transition pour la construction et validation du chapitre 2.

→ Présentation du plan stratégique en septembre 23.

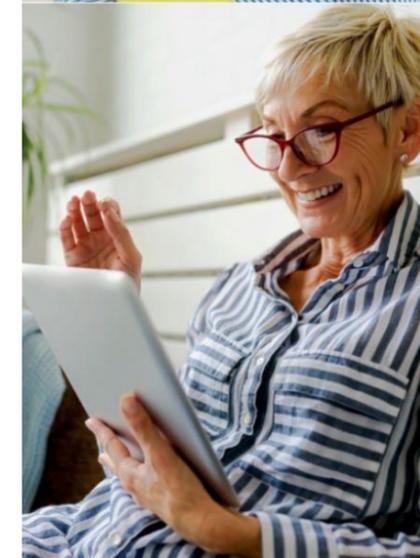
Maintien d'une prudence commerciale dans un environnement qui reste incertain.

Priorité à la gestion de la trésorerie, avec focus particulier sur le stock.

damartex
GROUP

ON SENIORS'SIDE

**NOS
CLIENTS
LES 55+**



Les Seniors d'aujourd'hui sont connectés, actifs et curieux. Ils apprécient les relations humaines fondées sur le respect et la confiance.

Chez Damartex, nous construisons des relations durables avec tous nos Seniors à travers nos marques et sur l'ensemble de nos canaux de vente.

Annexes

Comptes de résultats détaillés

(en millions d'euros)

	31 Déc 2020	31 Déc 2021	31 Déc 2022
Chiffre d'affaires	402,3	401,7	364,6
Achats consommés	-142,7	-143,9	-131,1
Charges de personnel	-67,4	-67,6	-70,3
Charges externes	-157,7	-167,7	-146,2
Dotations aux amortissements exploitation	-8,6	-9,5	-10,4
Dotations aux amortissements droits usage	-7,7	-7,9	-8,5
Dotations et reprises de provisions	-2,9	4,9	0,3
Résultat opérationnel courant	15,3	10,0	-1,6
Autres produits et charges opérationnels	-0,3	-0,1	3,2
Dépréciations d'actifs	0,0	0,0	-3,0
Résultat opérationnel	15,0	9,9	-1,4
Résultat financier	-1,8	0,6	-0,5
Résultat avant impôts	13,2	10,6	-1,9
Impôts sur les bénéfices	-2,1	-1,3	-1,0
Résultat des activités poursuivies	11,1	9,3	-2,9
Résultat des activités abandonnées	0,0	0,0	0,0
Résultat net	11,1	9,3	-2,9

Bilans détaillés

(en millions d'euros)

	31 Déc 2021	30 Juin 2022	31 Déc 2022
Situation nette	166,2	157,2	143,9
Passifs financiers	0,6	6,6	2,6
Passifs liés aux engagements locatifs (LT)	61,5	58,5	53,3
Autres passifs non courants	46,1	42,1	39,0
Passifs non courants	108,1	107,2	94,8
Ecart d'acquisition	56,2	65,0	71,2
Immo. incorporelles	69,4	72,7	72,2
Immo. corporelles	59,3	60,2	57,7
Droits d'utilisation	81,2	80,6	76,5
Autres actifs non courants	9,2	8,0	7,0
Actifs non courants	275,2	286,6	284,6
Stocks	131,0	142,5	143,9
Clients	24,7	23,0	25,7
Fournisseurs	119,0	108,7	98,8
Autres dettes courantes	37,4	28,9	30,1
Besoin en fonds de roulement net	-0,7	27,9	40,6
Provisions	6,4	2,9	2,7
Instruments dérivés nets	2,8	10,8	-0,5
Autres dettes financières	0,0	0,0	-0,2
Passifs liés aux engagements locatifs (CT)	16,1	17,7	18,9
Actifs destinés à être cédés	-1,1	-1,1	-0,9
Trésorerie	18,3	-41,4	-65,5
Total Bilan	499,4	513,4	515,7

damartex
FASHION

damartex
HOME & LIFESTYLE

damartex
HEALTHCARE

DAMART

Afibel



XANDRES
BELGIUM

3PAGEN

pfiffig ! praktisch ! preiswert !

COOPERS
OF STORTFORD

VITRINE
magique

GROUPE MEDICAL
SANTE

SEDAGYL®

Spécialiste de votre confort à domicile

santéol

MSANTÉ