

Information Financière Exercice 2022 - 2023

6 septembre 2023

damartex
GROUP





Executive summary

Un exercice 22/23 de sécurisation

- Ralentissement de l'activité à 650 M€ dans un contexte inflationniste de baisse de la consommation en biens des ménages
- Bonne performance du pôle Healthcare
- Maintien des investissements de différenciation et gestion rigoureuse des coûts opérationnels

Le fondement de notre confiance : *Dare.Act.Impact 2026*

1. Processus de refinancement terminé
2. Choix stratégiques actés
3. Equipe expérimentée et concentrée sur l'action



Damartex s'adapte et pose ses ambitions

- 1 Flash back 2019 - 2023
Contexte actuel**
- 2 Ambition
& Nouveau Plan Stratégique**
- 3 Performance 2022/2023
& Perspectives**



Flash back 2019 – 2023

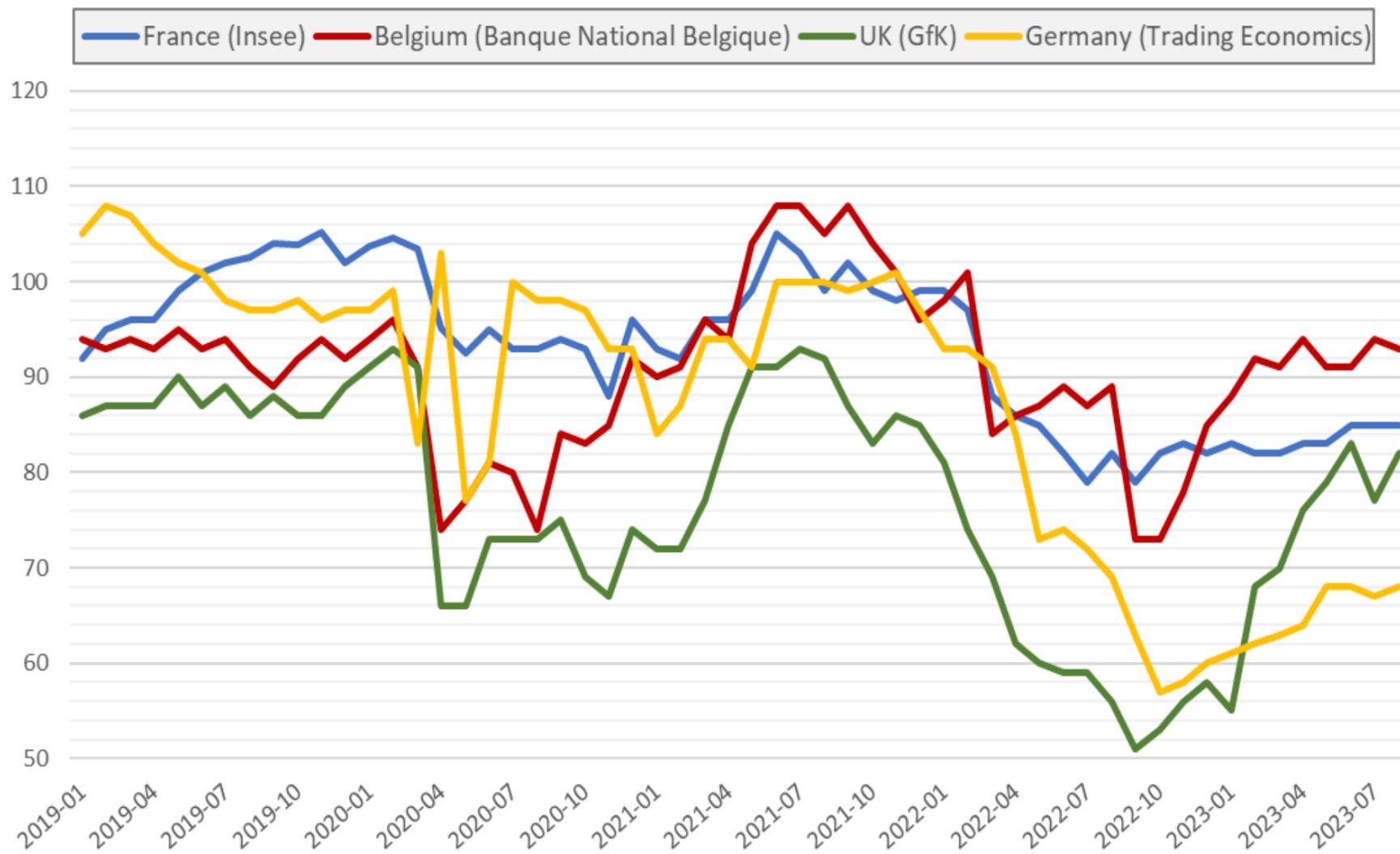
Contexte actuel



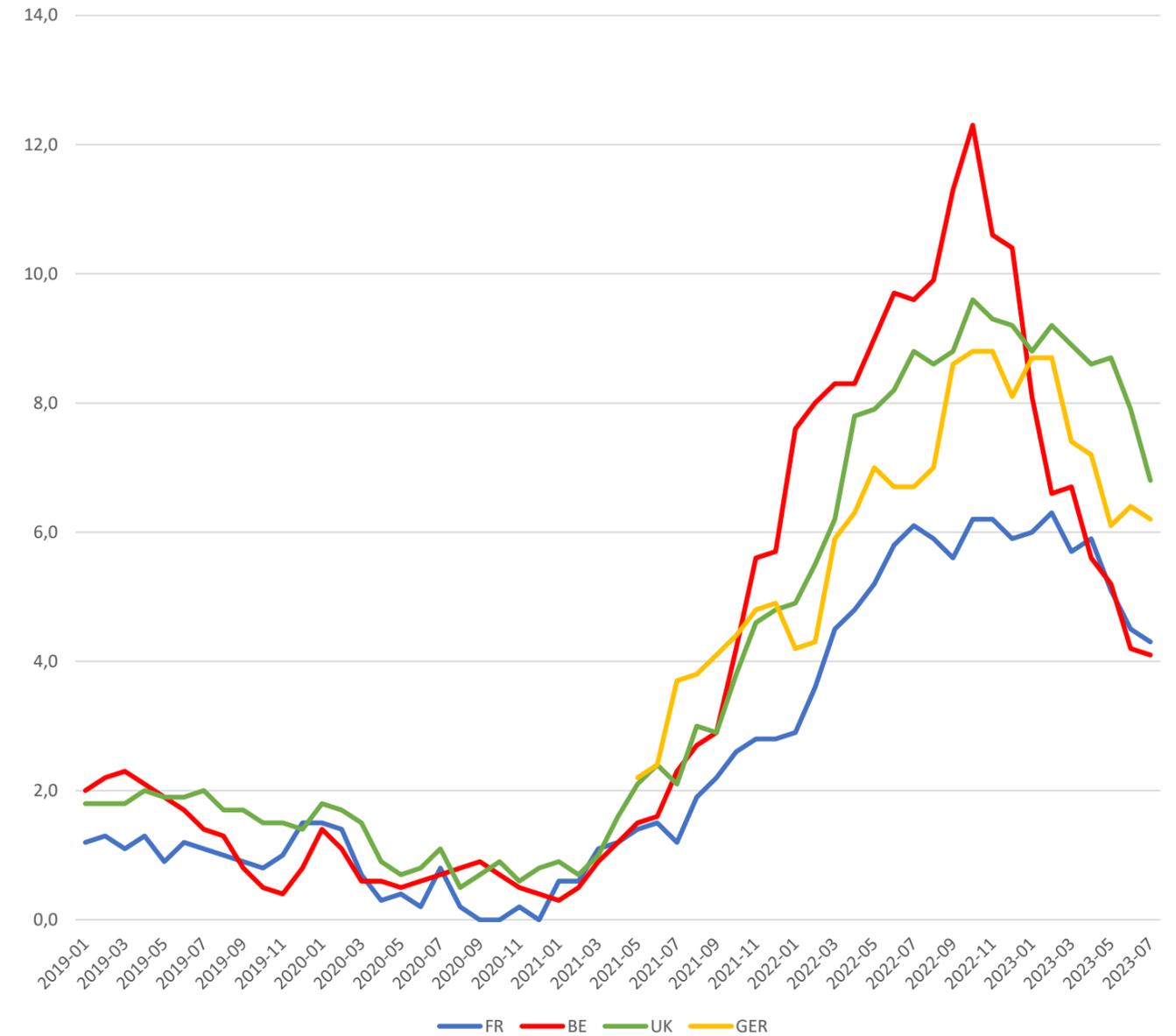
ON SENIORS'SIDE

L'environnement demeure incertain

Consumer Confidence Index since 2019



Inflation Rate - %



Des changements de modes de consommation

96%

of surveyed consumers intend to adopt cost-saving behaviours over the next six months.

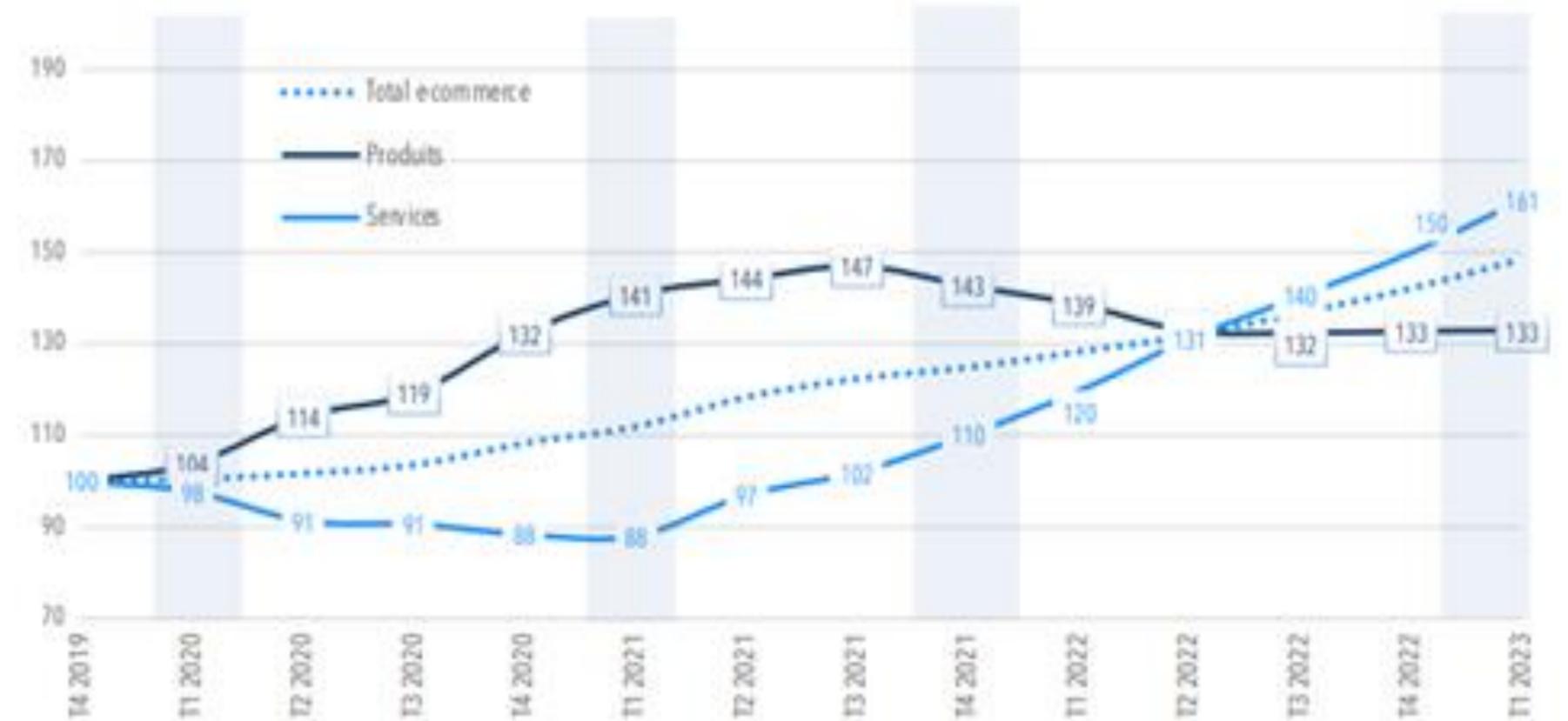
Source: PwC's February 2023 Global Consumer Insights Pulse Survey



57%

OF EUROPEAN E-SHOPPERS buy products on second-hand platforms

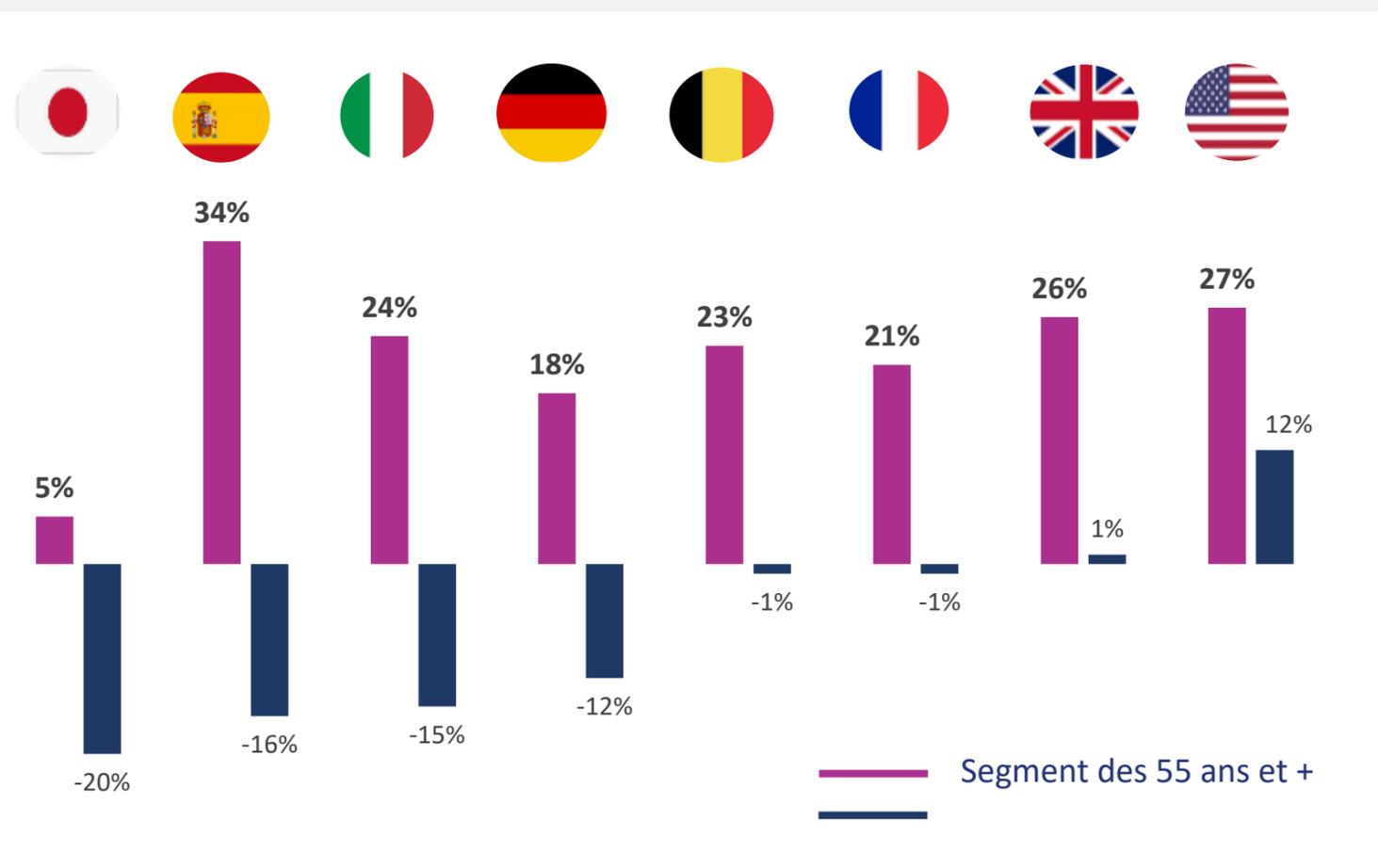
- Source: Online shopping: European e-shoppers adapt to economic constraints and adopt new habits | La Poste Groupe (Fev 2023)



Source: FEVAD

Le marché Silver est le marché le plus prometteur

Evolution de la part des 55 et + entre 2015 et 2030*



➤ multiplication par 1,5 du nombre de seniors entre 2017 et 2050 en Europe**

Tendance au prolongement de la vie à domicile

- allongement des affections longue durée (ALD)
- capacité à vivre en autonomie
- en France, 84% des plus de 55 ans déclaraient vouloir rester à domicile même en cas de besoin d'assistance

Hausse de la consommation des seniors

- les plus de 60 ans, devraient générer plus de 60% de la hausse de consommation à horizon 2030 (Europe de l'Ouest)
- à partir de 75 ans, les seniors deviennent fragiles et dépendants : 92% vivent à domicile, 87% des personnes âgées souhaitent vieillir à domicile
- en France, 64% des dépenses de santé proviennent de la population des plus de 50 ans

Réalisations 2019 – 2023

Transform 
to accelerate
2.0


Image Revolution

- ▶ NPS de 30,3 en 2019 → 37,2 en 2023
Investissements media cumulés de 12 M€ (TV, Radio, social media)
Pricing power au RDV

Digital Transformation

- ▶ CA E-commerce : + 44% en 4 ans
Capex IT cumulé de 8 M€
Communauté digitale de 52 professionnels dans 5 pays
Croissance à deux chiffres sur les Market Places (Damart & Xandres)

New Business Development

- ▶ 8 acquisitions en 4 ans
Pôle Santé en croissance & profitabilité pérenne
Nouvelle organisation & acquisition de compétences

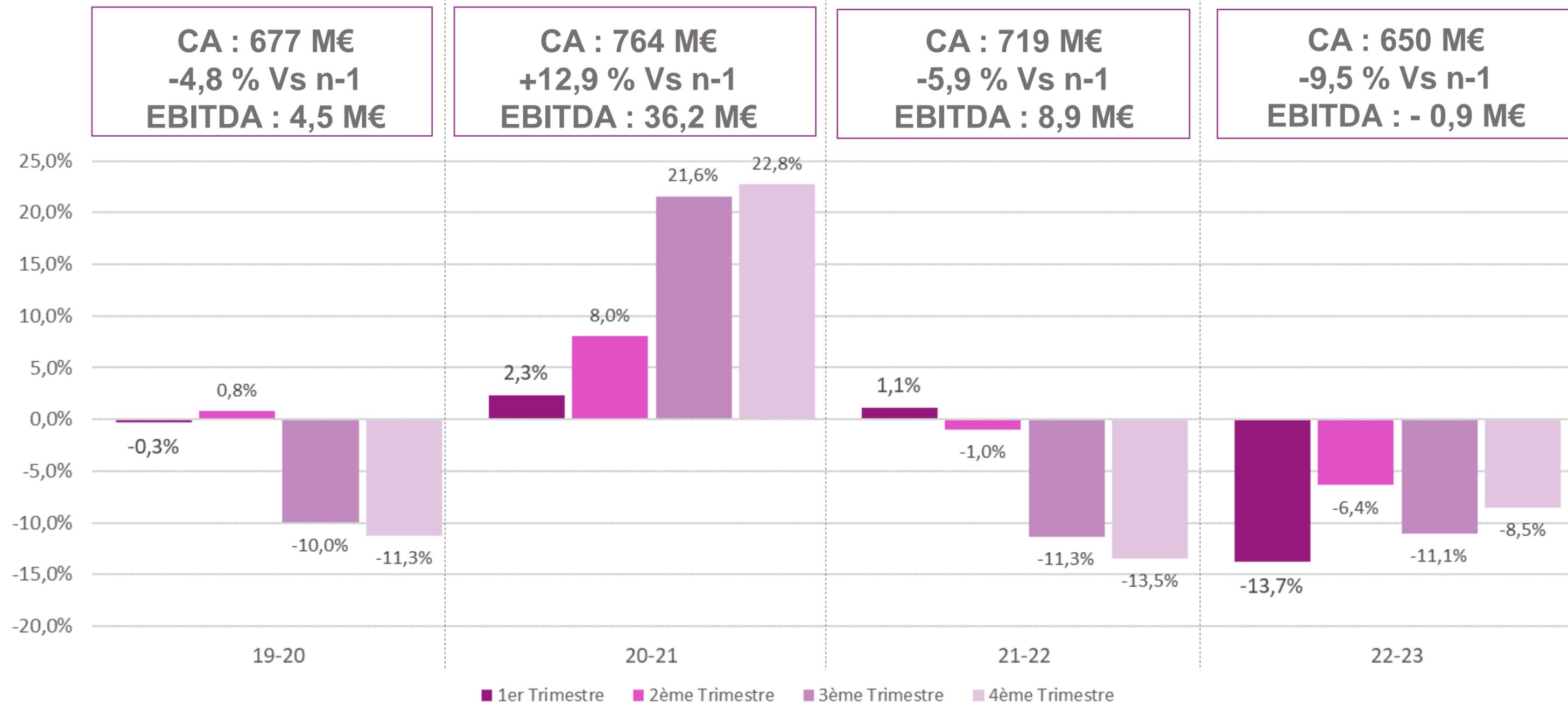
Priority to Agility

- ▶ Agility index stabilisé
Gestion pro-active des multiples crises (Gilets jaunes, Covid, Cyber-attaque, trésorerie)
Intégration réussie des acquisitions, Cession de 3 enseignes

Change our world

- ▶ Gaia index de 36 à 57
Déclaration de performance extra financière (avec mesure de l'empreinte carbone)
52 % des produits provenant d'usines auditées
95 associations financées depuis le début de la fondation
Critères CSR inclus dans la rémunération des cadres dirigeants

Tendance 2019 - 2023



En synthèse

Des fondations solides

- Valeurs construites depuis 70 ans : entrepreneuriat, innovation, esprit d'équipe, résilience dans l'adversité
- Marché Silver structurellement en croissance
- Un portefeuille de marques fortes
- Ecoute & respect pour nos clients-patients :
8 M de clients-patients actifs et plus de 40 000 contacts quotidiens avec des Seniors Européens
- Equipes engagées et compétentes
- Actionnariat exigeant et engagé sur le long terme

Des convictions fortes

- Pas d'avenir sans valeur ajoutée pour le client-patient
- La responsabilité RSE n'est pas accessoire
→ Elle doit être au cœur du modèle des entreprises
- Il n'y a pas de « monde d'après » stable et prévisible
→ L'environnement est appelé à changer constamment et rapidement
- Faire une pause sur la croissance externe



2 **Ambition
& Nouveau Plan Stratégique**

Nouveau plan stratégique 2026

- **Oser...**
prendre des risques, faire des choix,
mettre le client-patient résolument au cœur
- **Agir...**
avec efficacité, simplicité, réactivité,
en équipe
- **Créer l'impact...**
pour toutes les parties prenantes :
les Seniors, les collaborateurs,
les actionnaires, l'environnement

**DARE
ACT
IMPACT
2026**



Nouveau plan stratégique 2026

**DARE
ACT
IMPACT
2026**

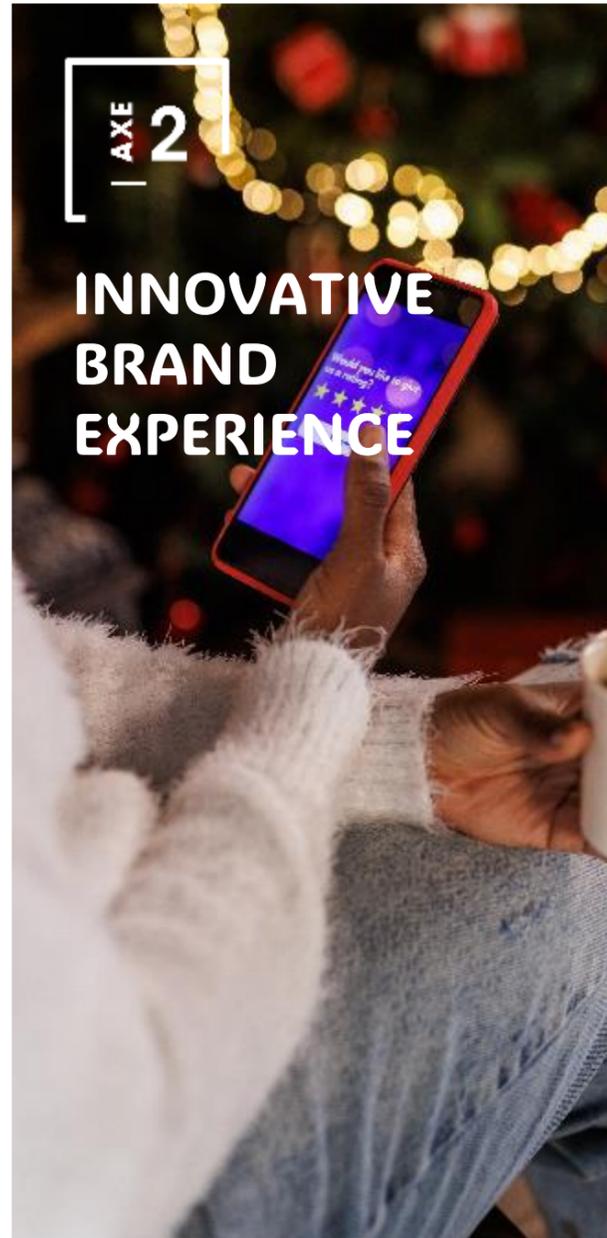
AXE 1

DELIVERING
FINANCIAL
PERFORMANCE



AXE 2

INNOVATIVE
BRAND
EXPERIENCE



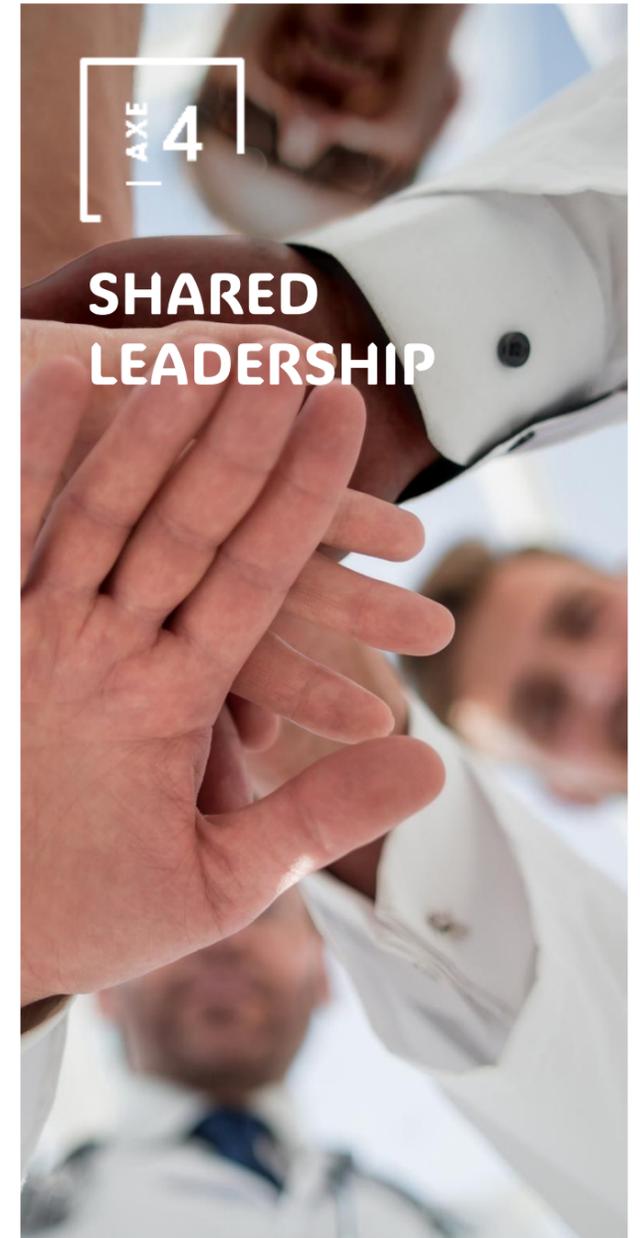
AXE 3

CHANGE
OUR
WORLD



AXE 4

SHARED
LEADERSHIP



1. Delivering Financial Performance

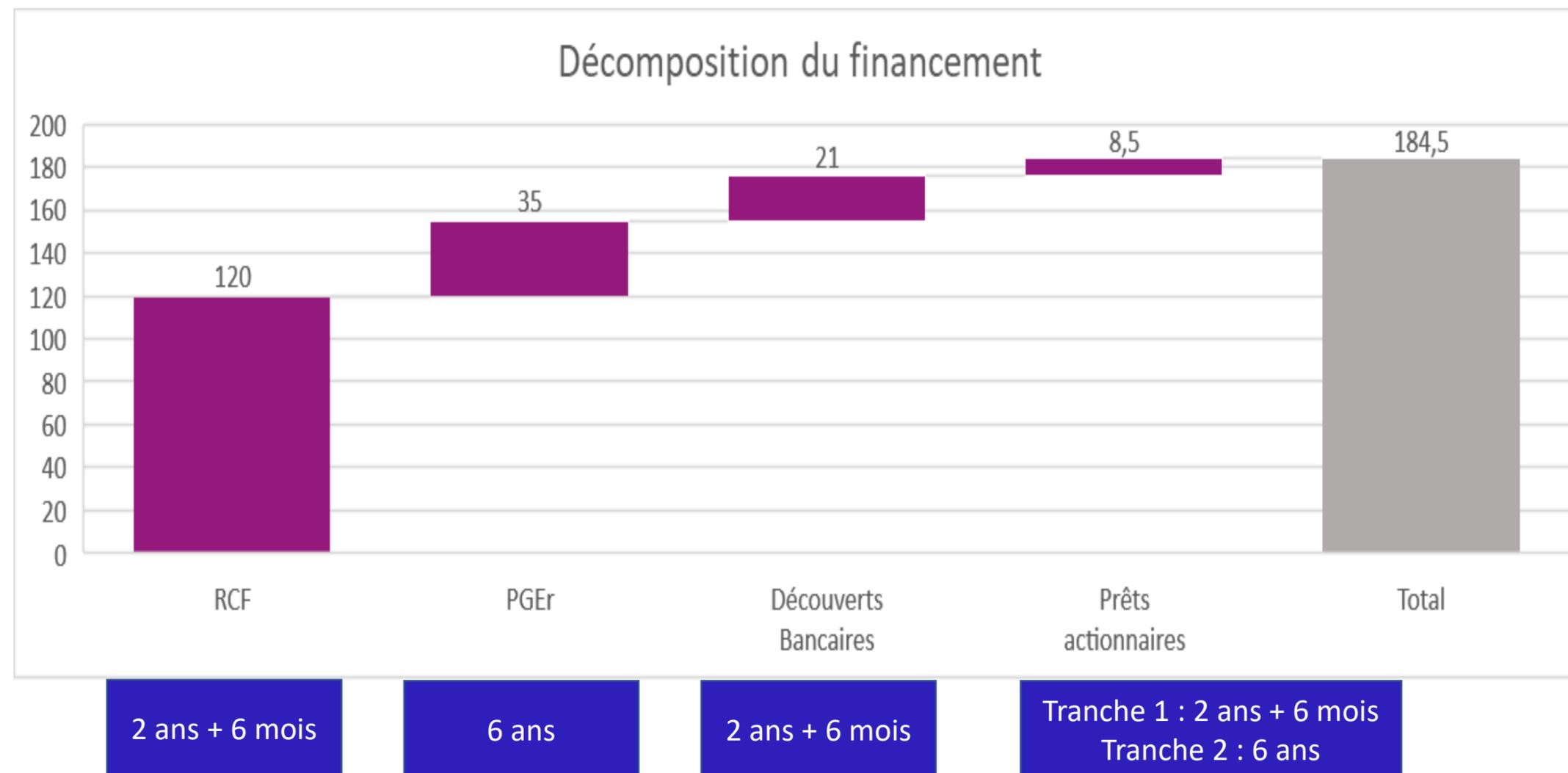
Ambition 2026

- Ebitda : 40 M€
- Réduction de l'endettement de 40%



1. Delivering Financial Performance

Financement obtenu dans le cadre de la procédure de conciliation :



Engagements principaux :

- Suivi trimestriel Vs BP
- Covenants trimestriels (seuils de liquidités) & annuels (ratios de gearing & de levier)

1. Delivering Financial Performance

Choix stratégiques

- Mise en vente de l'activité Afibel de manière à concentrer les efforts et investissements sur un nombre limité de marques
→ Processus de cession initié
- Fermeture du bureau d'achat de Shanghai (Home & lifestyle) de manière à créer de la flexibilité
- Mise en œuvre d'un plan d'économies de manière à diminuer le niveau de frais fixes
→ Processus initié dès avril 23, impact annuel récurrent de 9 M€ à partir de 2024
→ Exemples : Simplification des organisations, synergies intra-pôles, réduction du nombre de sites de bureaux (Damart & Healthcare)

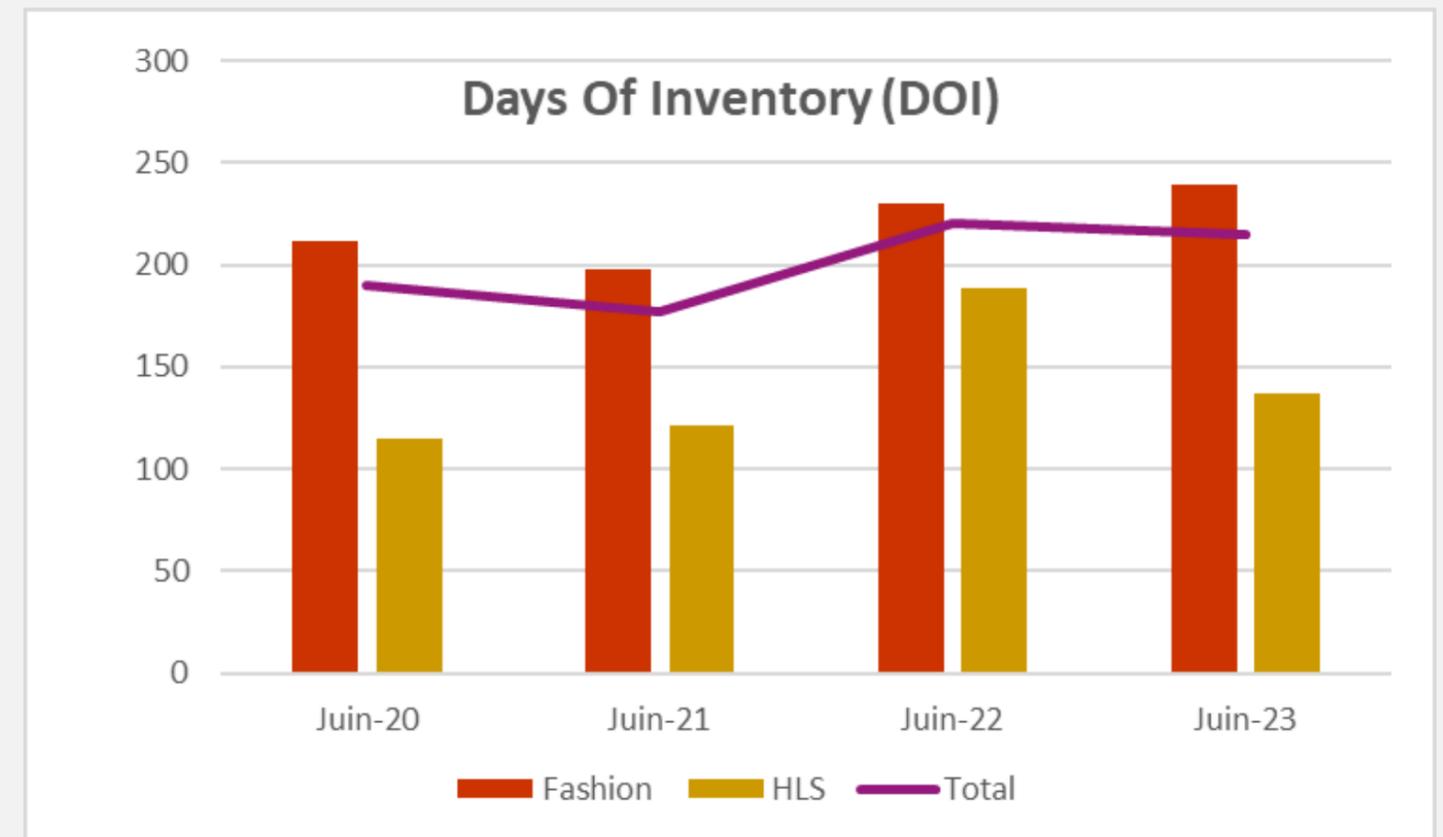
1. Delivering Financial Performance

Initiatives DAI2026

1. Rotation des stocks :
 - Optimisation des gammes
 - Désaisonnalisation
 - Processus OTB & second sourcing
2. Optimisation des postes Fournisseurs & clients
3. Optimisation de la marge opérationnelle :
 - Pilotage de la profitabilité client en LTV
 - Gestion pro-active de l'écoulement
 - Baisse des coûts fixes
 - Synergies intra-pôles: Transport, électricité, production print, etc.
4. Digitalisation des processus
5. Souplesse dans la gestion du Capex
6. Cession d'actifs immobiliers

Exemple: Gestion des stocks (Fashion & HLS)

- Juin 23: Valeur de stock : 136 M€
DOI : Fashion: 236, HLS: 137
- Objectif 2026 : Valeur de stock 117 M€
DOI Fashion : 206, HLS: 134



2. Innovative Brand Experience

Ambition 2026

- Portefeuille de neuf « added value brands »
→ Singularité des propositions de valeur
- NPS > 50



2. Innovative Brand Experience

Initiatives DAI2026

1. Brand content : Focus sur une expérience de marque de nature à créer du pricing power :
 - Maintien des investissements de communication
 - Personnalisation, exploitation des données clients, data management & modèle de gestion prédictif
 - AI, création de contenu multi support
 - Innovation produit au coeur (R&D) + production intégrée
2. Brand XP : Modèle hybride = « Omni touch points » de manière à créer des marques fortes & cohérentes
3. Innovation digitale sur le bien vieillir à domicile + partenariats Start ups
Doublement des forces commerciales pour le pôle Healthcare
4. Qualité de l'exécution : respect, empathie, générosité



2. Innovative Brand Experience

damartex
GROUP

ON SENIORS'SIDE

DAMART

Afibel

XANDRES
BELGIUM

damartex
FASHION

3PAGEN

pfiffig ! praktisch ! preiswert !

COOPERS
OF STORTFORD

VITRINE
magique

damartex
HOME & LIFESTYLE

santéol

MSANTÉ

almadia

damartex
HEALTHCARE



Pôle Fashion



Campagne TV



Market place : déploiement en Europe



Magasin



Damart Manufacturing Tunisia



Collab



Journée presse



Pôle Fashion



XANDRES
BELGIUM

L'Europe

Belgique
Pays-Bas
Luxembourg
Allemagne

Fashion Brand of the year 2022



Antwerp store connected



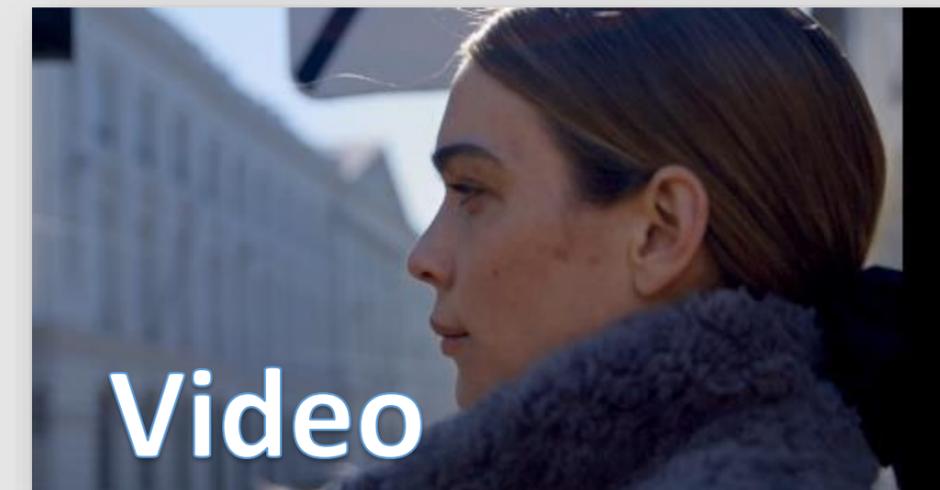
Market place



Réseaux sociaux



Nouvelle collection



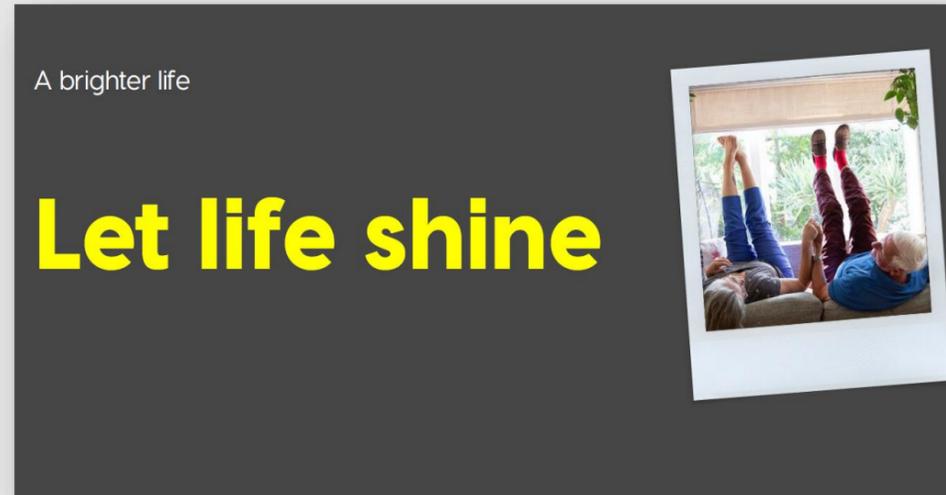
Pôle Home & LifeStyle

3PAGEN

COOPERS
OF STORTFORD

VITRINE
magique

Baseline commune (Let life shine)



Famous for category



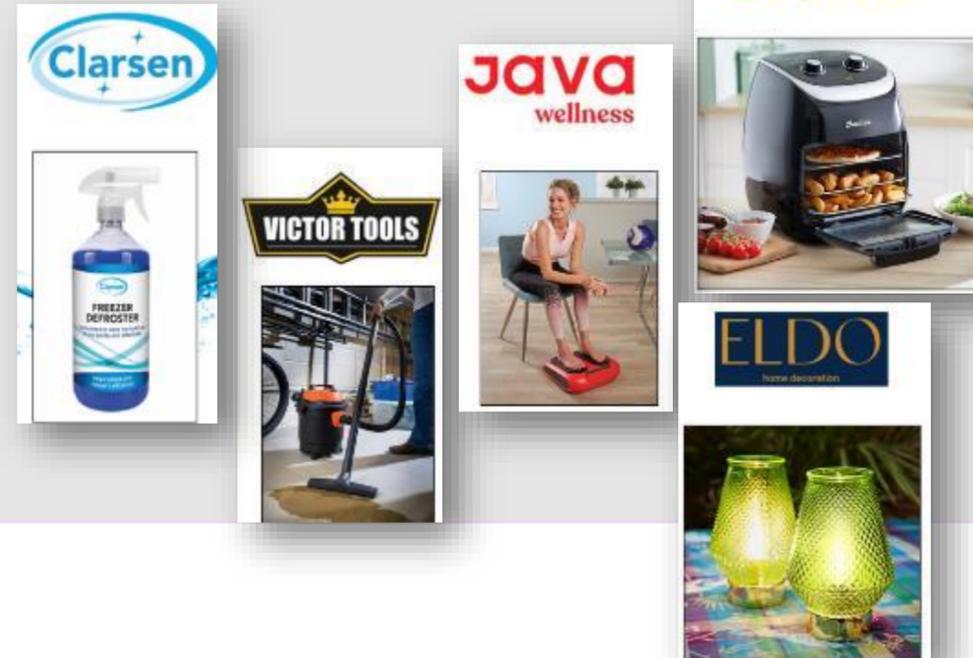
Market place



Personalization



Private labels



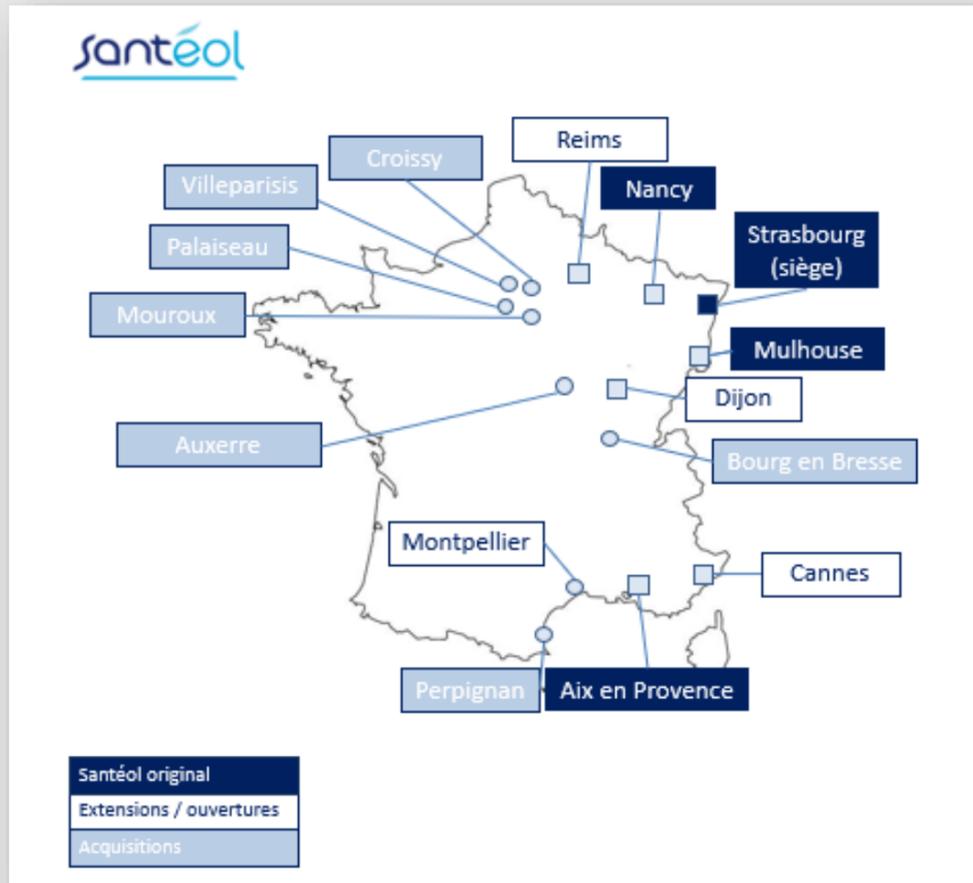
Product video



Pôle Healthcare



Couverture géographique



Des protocoles exclusifs

MSANTÉ

GAME READY

Votre prise en charge à domicile

avec **MSANTÉ** votre prestataire de soin post-opératoire

Madame, Monsieur,

Dans le cadre de votre suivi post opératoire, votre médecin a choisi de mettre en place à votre domicile :

- Des perfusions afin de limiter les effets de la douleur
- Attelle de cryo-compression Game Ready® pour diminuer l'œdème et d'améliorer la récupération

Suivi patient & prescripteurs

santéol Patients Visites conjointes Prescriptions D.A.P. Ordo. Initiale Tous Statistiques Mon profil Nous

Actualités Visioconférences RCP Déconnexion

Fiche patient - [Nom du patient]

Retour

Informations générales

M. Éric

Né(e) le [Date] Prescripteur initial: **Christophe**

Mobile: [Numéro] Cabinet médical: [Nom]

Date échéance DEP: 16/05/2024

Adresse complète: [Adresse]

Prescripteur de Commercial: [Nom]

Demière consultation: 02/05/2023

Traitements: PPC

Liste de DEP / DAP / Ordonnances

Dernière DEP / DAP / Ordonnance en cours de validité

DEP: Renouvellement du 16/05/2023 au 16/05/2024 — Facturable

Observance du 13/05/2023: 7h05

Imprimer C.R.: Avec graphique / Sans graphique

Soméol

Pièces jointes

Questionnaires de satisfaction

Télé-observances

Interventions du patient

Date	Type	Intervenant	Interface	Machine	Obs. Moyenne	Réglages	Inde résidu
02/05/2023	Visite conjointe au cabinet médical		AirFit N20/L	PRISMA SMART MAX	7h45	6-18	2
24/11/2022	Envoi postal consommable		AirFit N20/L	PRISMA SMART MAX		6-18	

Pôle Healthcare



Fusion Sédagyl et Médical Santé



Modèle B2Pharma



Nouveaux bureaux sur un seul site



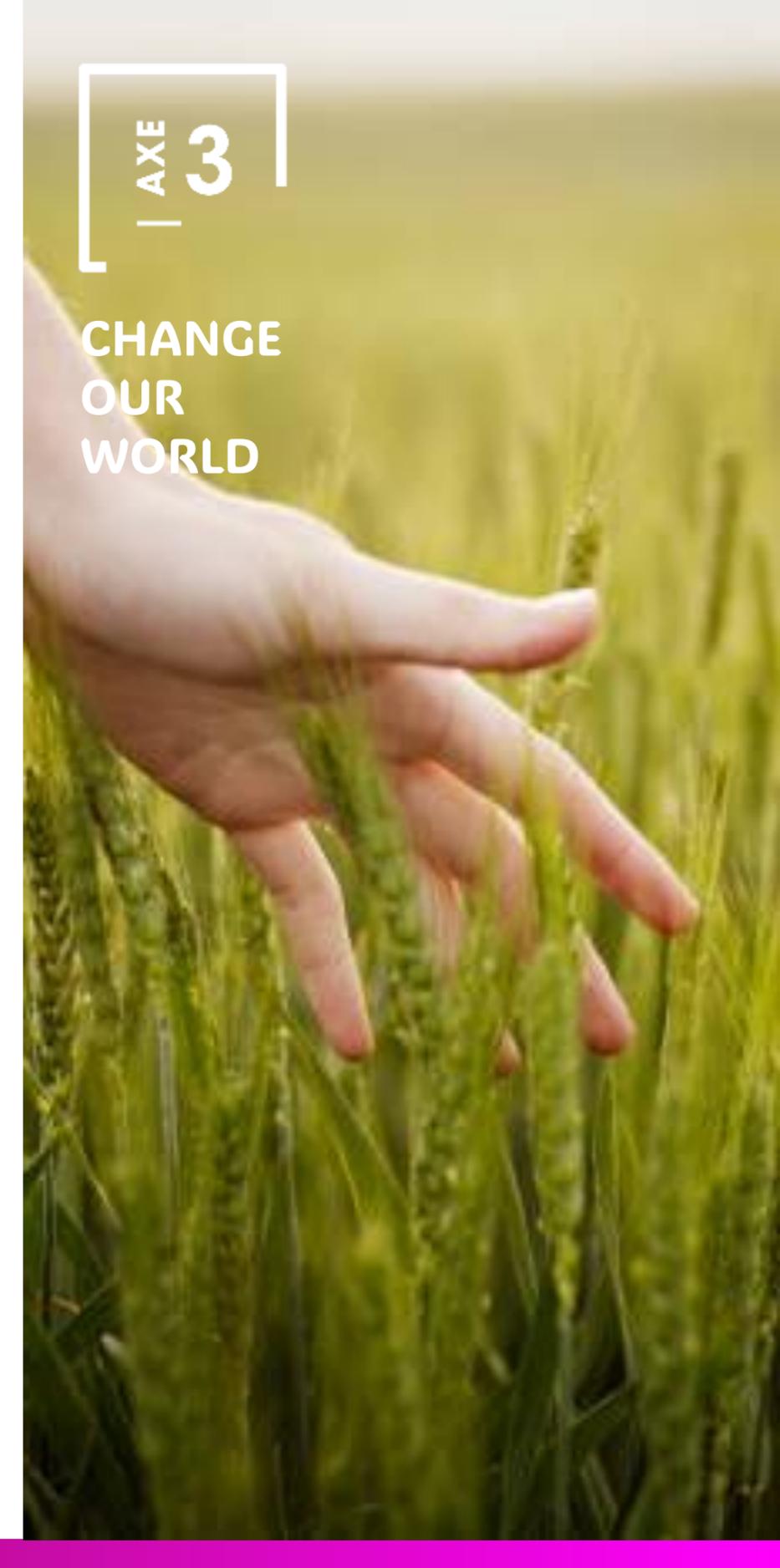
Campagnes de sensibilisation



3. Change our world

Ambition 2026

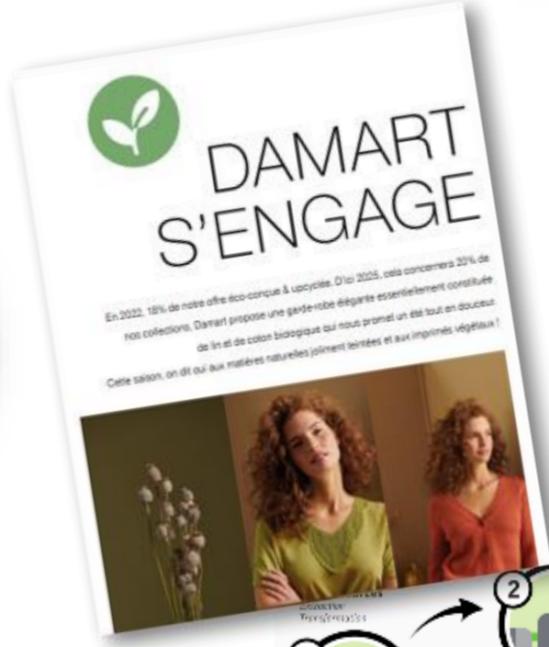
- Rating Gaia > 70
- Réduction de l'empreinte Carbone :
 - 25 % par rapport à 2019
- Produits vendus issus d'une usine auditée > 80%



3. Change our world

Initiatives DAI2026

1. Sensibilisation :
Super Heroes Community, fresque du climat, éducation clients à l'utilisation, communication interne & événements
2. Mise en œuvre :
Pilotage de plus de 80 projets internes
Durabilité des produits, impact sur les 3 scopes, charte achats responsables, Intégration dans la rémunération, 1 % du profit versé à la Fondation
3. Mesure :
Reporting extra financier, audits sociaux



3. Change our world

Réduction de l'empreinte
environnementale



Conduite responsable et éthique



Développement de notre engagement
sociétal



4. Shared Leadership

Ambition 2026

- Taux d'engagement des équipes > 75
- Curiosité, inclusion et diversité :
20% de nos nouveaux talents
- Impact sociétal : doubler le nombre de projets soutenu par la fondation On Seniors' Side



4. Shared Leadership

Initiatives DAI2026

1. Recruter sur l'attitude, former sur l'aptitude
2. Des valeurs ancrées comme terreau d'une culture incarnée
 - Transparence et confiance
 - Droit à l'erreur dans un environnement exigeant
3. Organisation décentralisée construite sur l'autonomie de décision
Un Comex expérimenté, soudé, ouvert





**3 Performances 2022 - 2023
& Perspectives**

Une année 22-23 au service de la sécurisation et de la pérennité du Groupe

Profitabilité & trésorerie mises à l'épreuve

- EBITDA en retrait à -0,9 M€
- Résultat net à -32,6 M€
- Endettement financier net à -81,9 M€

Priorités opérationnelles de l'exercice

- Gestion proactive des achats et des frais
- Plan d'économies au service du business
- Ecoulement dynamique des stocks
- Refinancement dans le cadre d'une procédure de conciliation

Décisions stratégiques impactantes : efficacité opérationnelle

- Optimisation de structures sur le pôle Home & Lifestyle
- Rationalisation de l'activité « Maintien à domicile »

Chiffre d'affaires annuel au 30 juin 2023

par canal



Vente à distance
297,6 M€ (45,7%)
-22,1% vs LY



Magasins
185,8 M€ (28,6%)
+9,2% vs LY



Mobile & web
115,4 M€ (17,7%)
-10,7% vs LY



Wholesales
23,4 M€ (3,6%)
+5,3% vs LY



Services
28,3 M€ (4,3%)
+85,1% vs LY

damartex
GROUP

CA : 650,4 M€
-9,5% vs LY

par pôle

damartex
FASHION

498,4M€ (77%)
-6,9% vs LY

damartex
HOME & LIFESTYLE

111,0M€ (17%)
-24,8% vs LY

damartex
HEALTHCARE

41,1M€ (6%)
+14,3% vs LY

par marque

	22-23	% Groupe	vs 21-22
Damart	403,4	62,0%	-5,9%
Afibel	63,0	9,7%	-21,8%
Xandres	32,0	4,9%	22,3%
Fashion	498,4	76,6%	-6,9%
Coopers of Stortford	50,7	7,8%	-18,7%
3 Pagen	48,9	7,5%	-28,8%
Vitrine Magique	11,3	1,7%	-30,8%
Home & Lifestyle	111,0	17,1%	-24,8%
Santéol	15,6	2,4%	51,5%
Msanté	2,8	0,4%	20,5%
Almadia	22,7	3,5%	-2,8%
Healthcare	41,1	6,3%	14,3%
DAMARTEX Group	650,4	100,0%	-9,5%

damartex
GROUP

Profitabilité opérationnelle



CA : 498,4M€
 ROC : -7,8M€
 EBITDA : +3,9M€



CA : 111,0M€
 ROC : -9,9M€
 EBITDA : -8,9M€

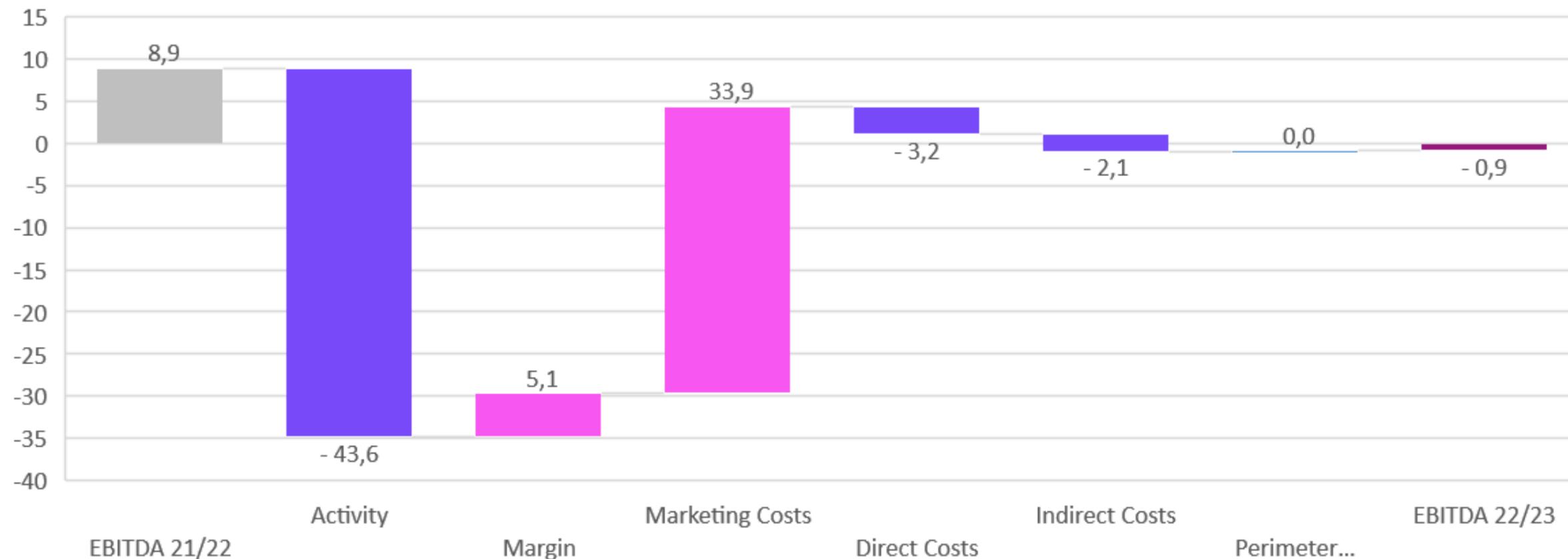


CA : 41,1M€
 ROC : +0,4M€
 EBITDA : +4,1M€



CA : 650,4M€
 ROC : -17,3M€
 EBITDA : -0,9M€

EBITDA 21/22 vs EBITDA 22/23



Résultats annuels

en millions d'euros

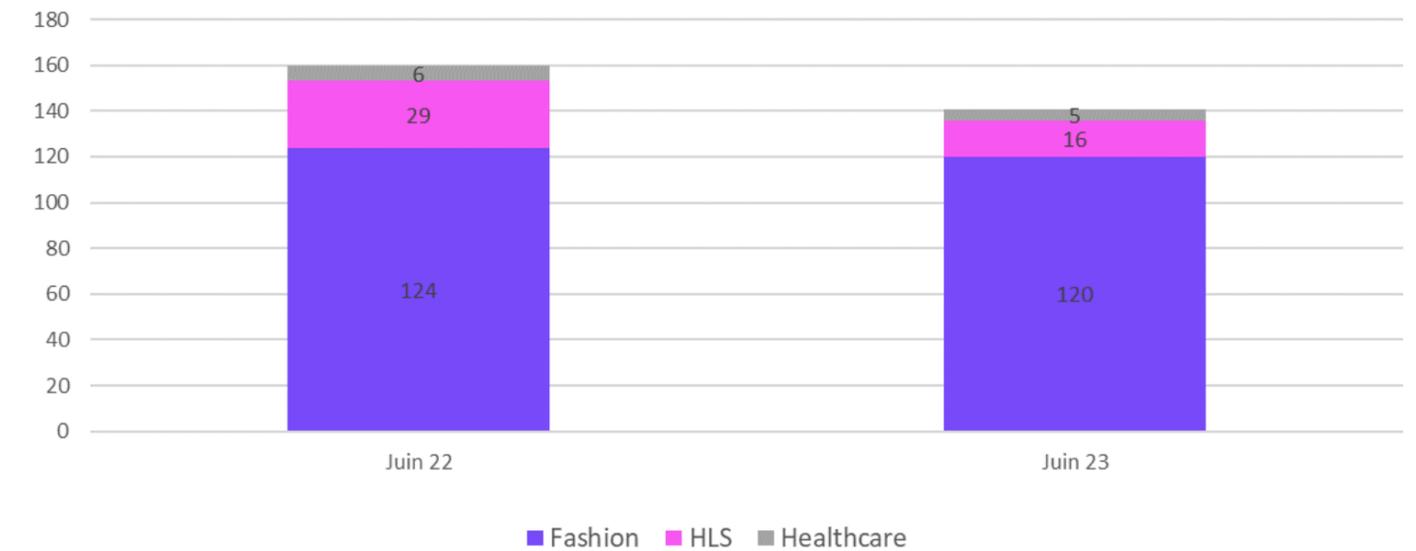
	30 Juin 2021	30 Juin 2022	30 Juin 2023
Chiffre d'affaires	764,2	719,0	650,4
EBITDA opérationnel	36,2	8,9	-0,9
EBITDA IFRS16	52,8	26,2	17,4
Résultat opérationnel courant	22,0	-2,7	-17,3
Autres produits et charges opérationnels	0,1	-0,4	0,5
Dépréciations d'actifs	-0,2	1,2	-13,5
Résultat opérationnel	21,9	-1,8	-30,3
Résultat financier	-0,7	-0,3	-2,6
Résultat avant impôts	21,2	-2,2	-32,9
Impôts sur les bénéfices	-4,9	-3,7	0,3
Résultat des activités poursuivies	16,3	-5,8	-32,6
Résultat des activités abandonnées	0,0	0,0	0,0
Résultat net	16,3	-5,8	-32,6

Cash flows & BFR d'exploitation

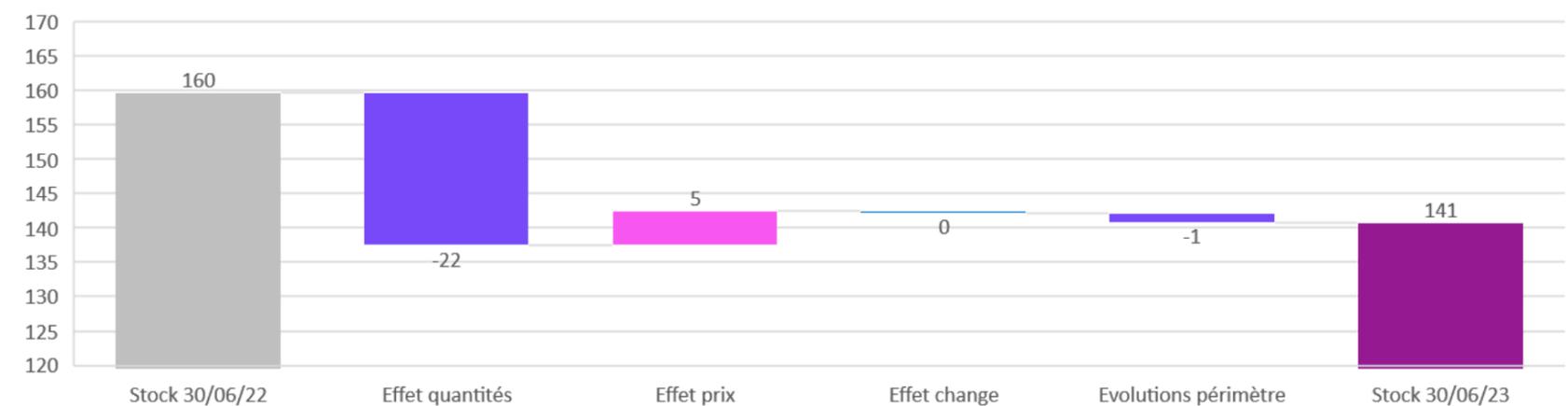
en millions d'euros

	30 Juin 2021	30 Juin 2022	30 Juin 2023
EBITDA opérationnel	36,2	8,9	-0,9
Variation BFR exploitation	8,5	-18,2	-1,3
CAPEX	-9,2	-16,4	-14,8
FREE CASH FLOWS exploitation	35,6	-25,7	-17,0
BFR net Exploitation	31,5	56,8	61,2
- Stocks	112,4	142,5	126,2
- Clients	22,7	23,0	17,0
- Fournisseurs	-103,6	-108,7	-82,0

Contributif par pôle (en Mn€)

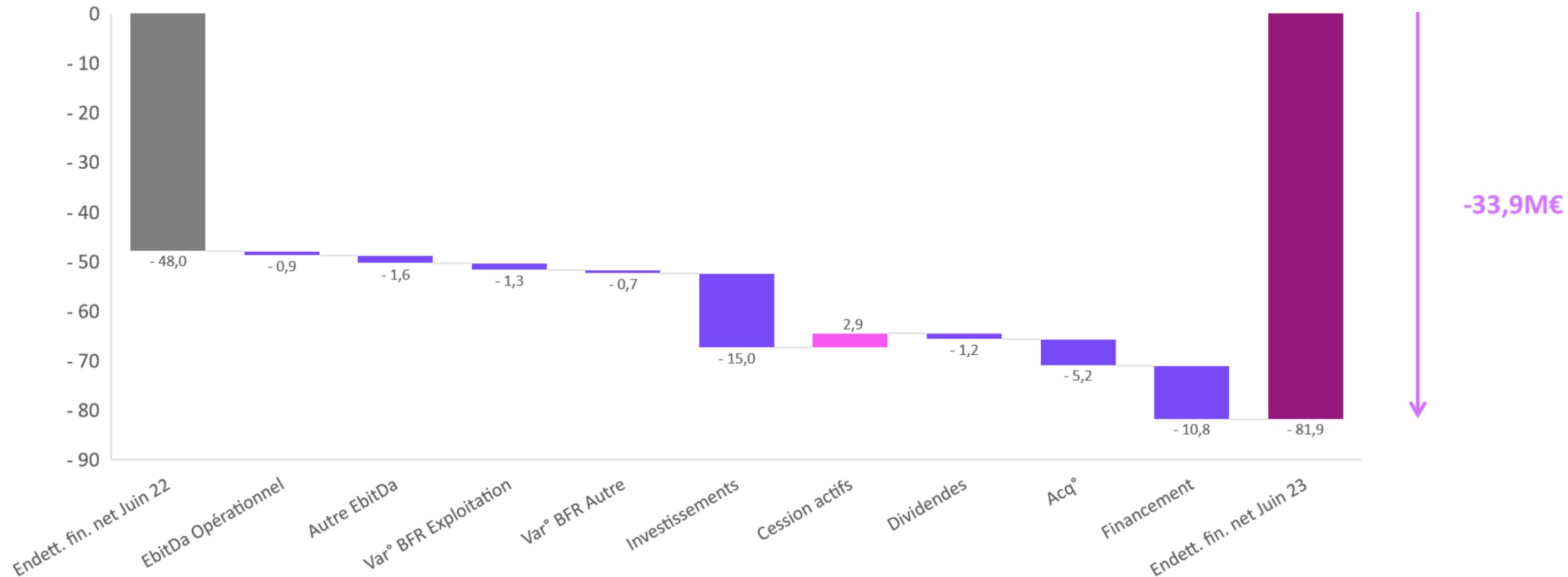


Evolution des stocks bruts Juin 22 - Juin 23 au total groupe (en Mn€)



Endettement financier net

en millions d'euros



Perspectives

- Maintien d'une rigueur de pilotage, de l'agilité et de la gestion fine de trésorerie dans un environnement qui restera volatile
- Mise en œuvre de toutes les initiatives du plan stratégique
 1. Choix stratégiques : Cession d'actifs, plan d'économies, etc.
 2. Développement d'expérience client-patient différenciante
 3. Renforcement des valeurs et de notre responsabilité envers toutes les parties prenantes





Annexes

Raison d'être « On Seniors' Side » Engagement aux côtés des Seniors

- Plus de 10 millions de seniors fidèles aux 9 marques du Groupe
- 3 200 collaborateurs engagés avec des valeurs fortes : responsabilité sociétale, exigence & bienveillance, esprit d'équipe, innovation, entrepreneuriat
- Un actionnariat familial solide avec une vision long terme

Vieillir c'est vivre

- Notre passion : les Seniors
- Notre moteur au quotidien : rendre leur vie meilleure, leur donner le sourire, changer le regard de la société
- Avec respect, empathie, bonheur, générosité, transmission, ...



Ambition : Référence européenne de la Silver Economy

Un portefeuille de marques dédiées à la Silver Economy

damartex
GROUP

ON SENIORS'SIDE

DAMART

Afibel

XANDRES
BELGIUM

damartex
FASHION

3PAGEN

pfiffig ! praktisch ! preiswert !

COOPERS
OF STORTFORD

VITRINE
magique

damartex
HOME & LIFESTYLE

santéol

MSANTÉ

almadia

accompagner le bien vivre à domicile

damartex
HEALTHCARE



Damartex en chiffres

au 30 juin 2023

3 verticales métiers



9 marques « golden âge »

- Damart : 62% CA
- Afibel : 10% CA
- Xandres : 5% CA
- 3 Pagen : 8% CA
- Coopers : 8% CA
- Vitrine magique
- Almadia
- Santéol
- MSanté

Un modèle multi-canal



Vente à distance : 45%
7 centres d'appels intégrés



Magasins : 29%
168 points de vente



Mobile & web : 18%
20 plateformes e-commerce



Wholesales : 4%
Plus de 500 partenaires



Services : 4%

Chiffres clés



CA :
650 M€



EBITDA :
-0,9 M€



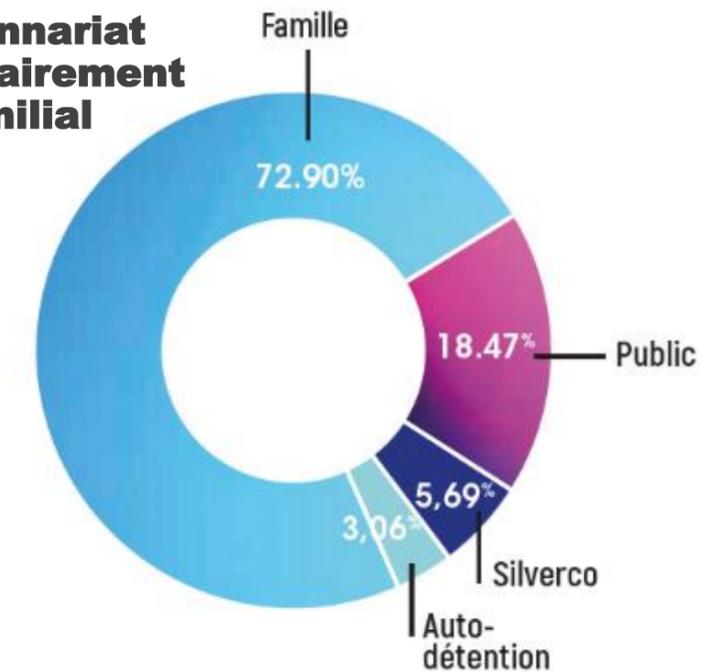
**Endettement
Financier :**
81,9 M€

9 pays de commercialisation



- France : 51% CA
- Grande Bretagne : 24% CA
- Belgique/Lux/Pays-Bas : 17% CA
- Allemagne : 7% CA
- Suisse
- Autriche
- Espagne

Actionnariat majoritairement familial



Action Damartex

- Le capital au 30 juin 2023 s'élève à 57 991 500 euros, divisé en 11 598 300 actions de 5 euros de nominal, entièrement libérées.
- La société n'a pas émis de valeurs mobilières donnant accès au capital.
- Dans le cadre des autorisations qui lui sont accordées, la société détient 3,06% des actions Damartex au 30 juin 2023

Cours de l'action	EXERCICE 2020/2021	EXERCICE 2021/2022	EXERCICE 2022/2023
Cours le plus haut	22,40 €	22,80 €	16,65 €
Cours le plus bas	8,05 €	13,20 €	7,22 €
Volume moyen mensuel de transactions	32 728	19 937	27 733
Capitalisation boursière (en milliers d'euros) sur la base du cours de clôture au 30 juin	215 728	155 417	87 219
Nombre d'actions à la clôture de l'exercice	11 598 300	11 598 300	11 598 300

Compte de résultat détaillé

en millions d'euros

	30 Juin 2021	30 Juin 2022	30 Juin 2023
Chiffre d'affaires	764,2	719,0	650,4
Achats consommés	-276,0	-262,2	-236,7
Charges de personnel	-131,3	-132,1	-136,5
Charges externes	-303,1	-297,7	-259,6
Dotations aux amortissements exploitation	-17,5	-19,5	-20,4
Dotations aux amortissements droits usage	-15,8	-16,5	-16,9
Dotations et reprises de provisions	1,5	6,2	2,5
Résultat opérationnel courant	22,0	-2,7	-17,3
Autres produits et charges opérationnels	0,1	-0,4	0,5
Dépréciations d'actifs	-0,2	1,2	-13,5
Résultat opérationnel	21,9	-1,8	-30,3
Résultat financier	-0,7	-0,3	-2,6
Résultat avant impôts	21,2	-2,2	-32,9
Impôts sur les bénéfices	-4,9	-3,7	0,3
Résultat des activités poursuivies	16,3	-5,8	-32,6
Résultat des activités abandonnées	0,0	0,0	0,0
Résultat net	16,3	-5,8	-32,6

Bilan détaillé

en millions d'euros

	30 Juin 2021	30 Juin 2022	30 Juin 2023
Situation nette	157,5	157,2	116,0
Passifs financiers	0,1	6,6	0,9
Passifs liés aux engagements locatifs	66,4	58,5	62,1
Autres passifs non courants	36,0	42,1	34,8
Passifs non courants	102,4	107,2	97,8
Ecart d'acquisition	42,3	65,0	63,5
Immo. incorporelles	69,9	72,7	73,6
Immo. corporelles	59,1	60,2	53,3
Droits d'utilisation	85,9	80,6	86,8
Autres actifs non courants	8,8	8,0	6,7
Actifs non courants	265,9	286,6	283,8
Stocks	112,4	142,5	126,2
Clients	22,7	23,0	17,0
Fournisseurs	103,6	108,7	82,0
Autres dettes courantes	39,6	28,9	29,6
Besoin en fonds de roulement net	-8,1	27,9	31,6
Provisions	9,5	2,9	4,6
Instruments dérivés nets	-0,3	10,8	-3,7
Autres passifs financiers	0,1	0,0	0,0
Passifs liés aux engagements locatifs	15,3	17,7	19,5
Actifs destinés à être cédés	-1,2	-1,1	-1,5
Trésorerie	26,1	-41,4	-75,2
Total Bilan	497,0	513,4	509,3

damartex
FASHION

damartex
HOME & LIFESTYLE

damartex
HEALTHCARE

damartex
GROUP

ON SENIORS'SIDE

DAMART

le confort d'être soi

Afibel

la mode
morphologique

XANDRES
BELGIUM

le luxe abordable

3PAGEN

pfiffig ! praktisch ! preiswert !

COOPERS
OF STORTFORD

VITRINE
magique

décoration
jardin
vie pratique
bien-être

santéol

MSANTÉ

la prestation de
santé à domicile

almadia

le maintien
à domicile

