

Information Financière Exercice 2023 - 2024

11 septembre 2024

damartex
GROUP



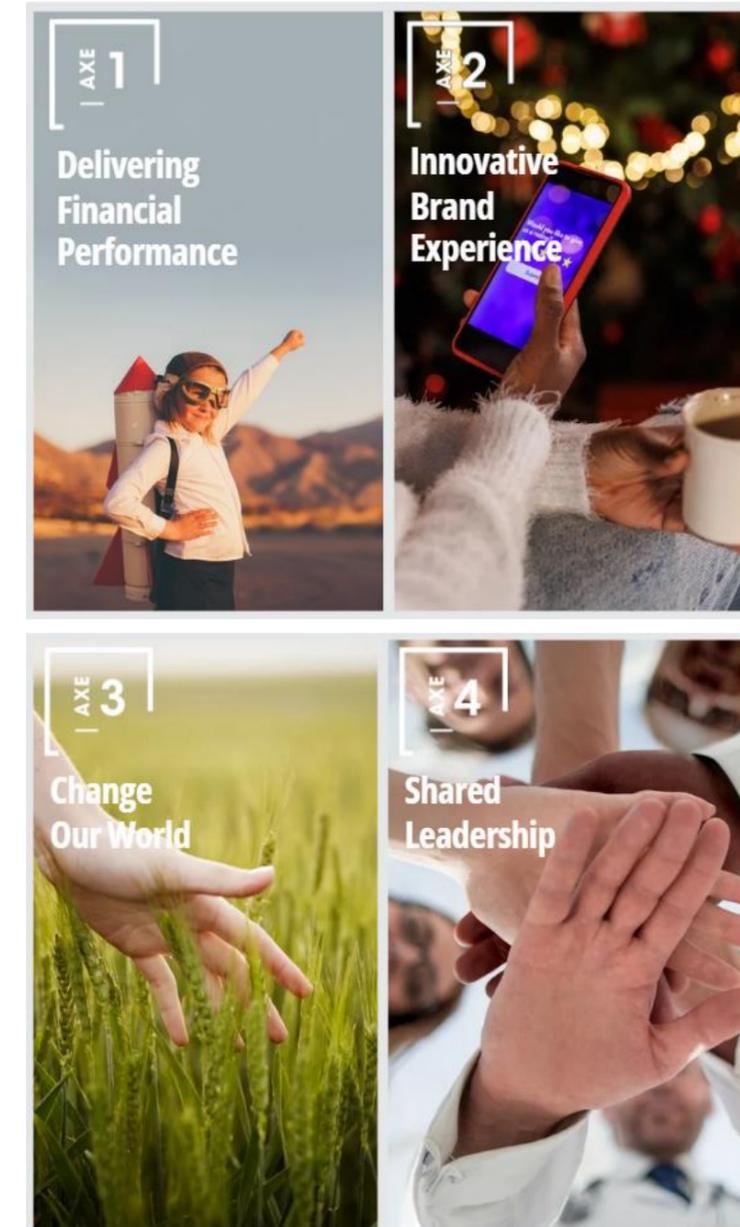
Executive summary

Le chapitre 1 de *Dare.Act.Impact (DAI)* en phase avec le plan

- Pilotage de l'activité de manière à générer une amélioration sensible de la profitabilité opérationnelle, Maintien d'une bonne dynamique sur les secteurs en croissance,
- Free Cash Flow d'exploitation positif et en nette amélioration,
- Cessions d'actifs au rendez-vous du plan.

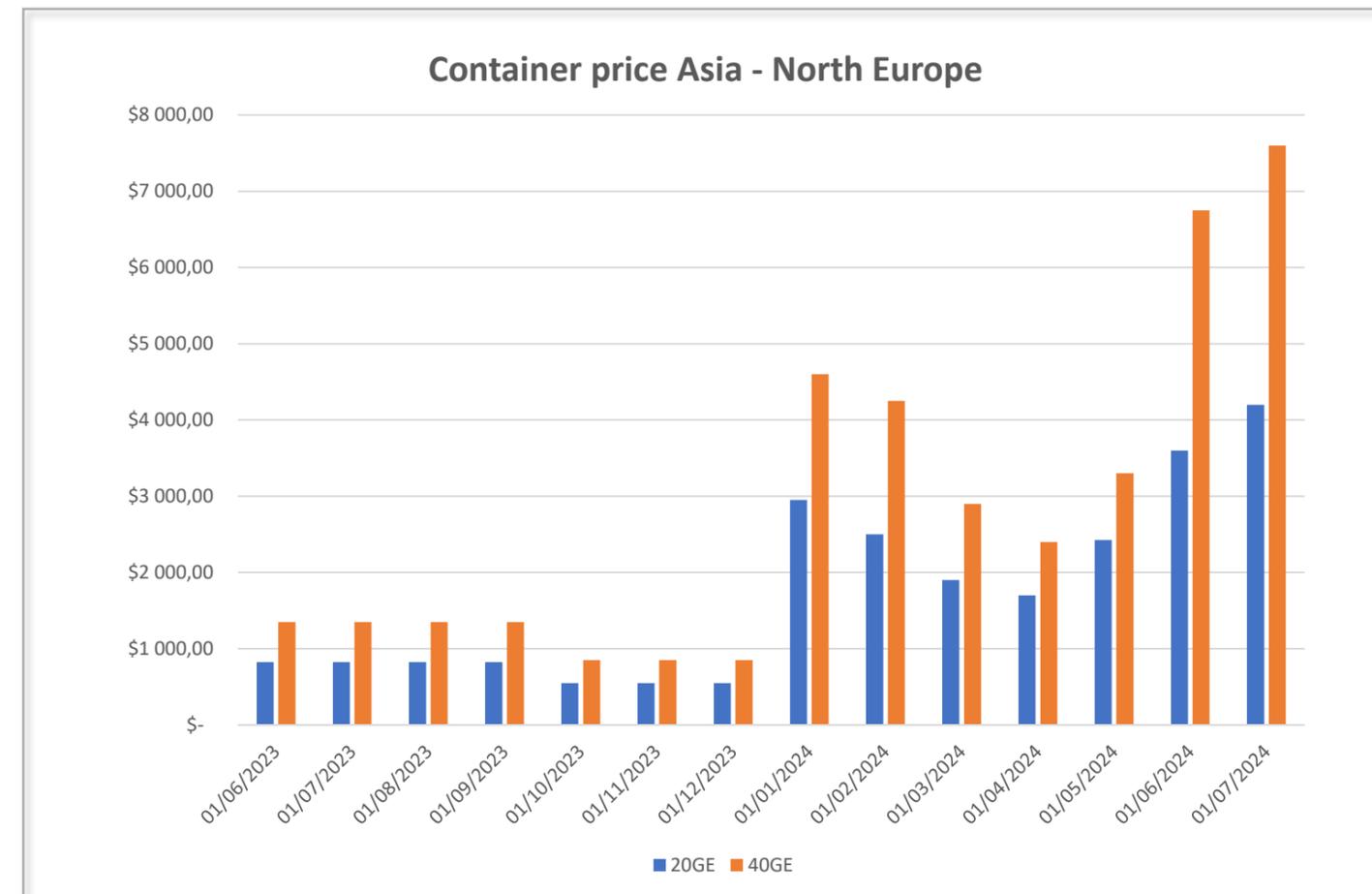
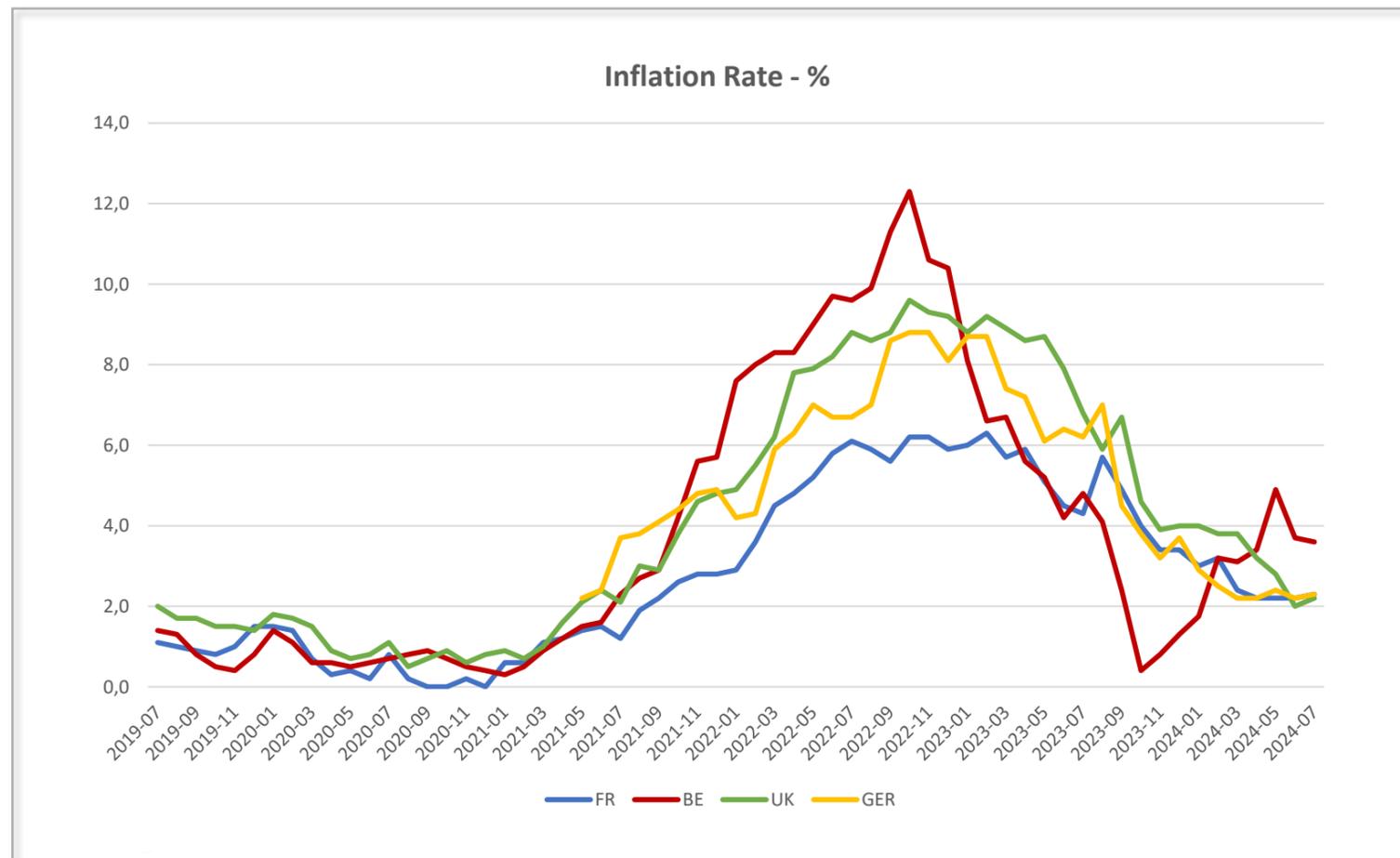
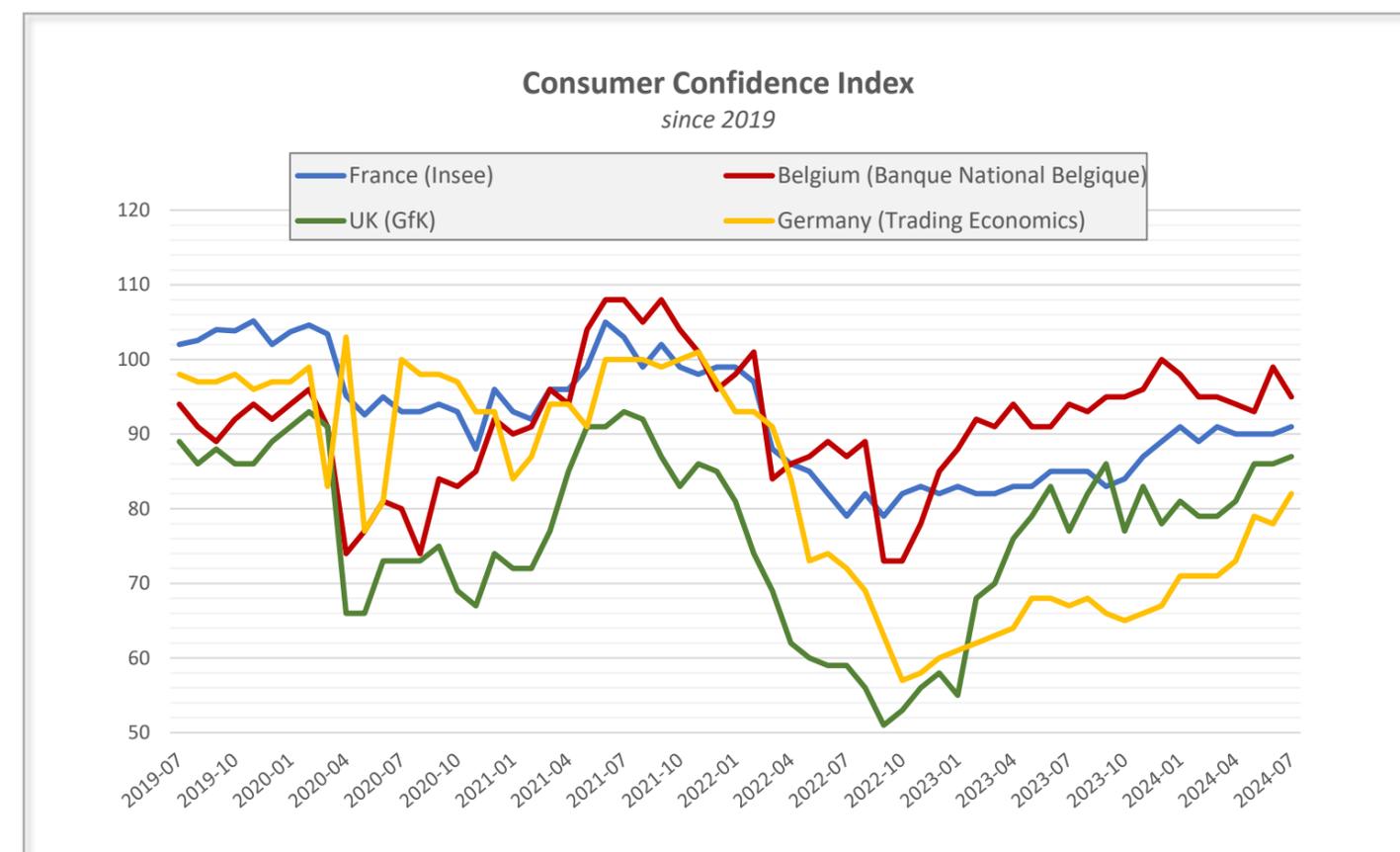
Confiance dans la mise en œuvre du chapitre 2

- Processus optimisés de la gestion de trésorerie,
- De la rationalisation au développement,
- Equipes expérimentées et orientées action.



Un environnement incertain

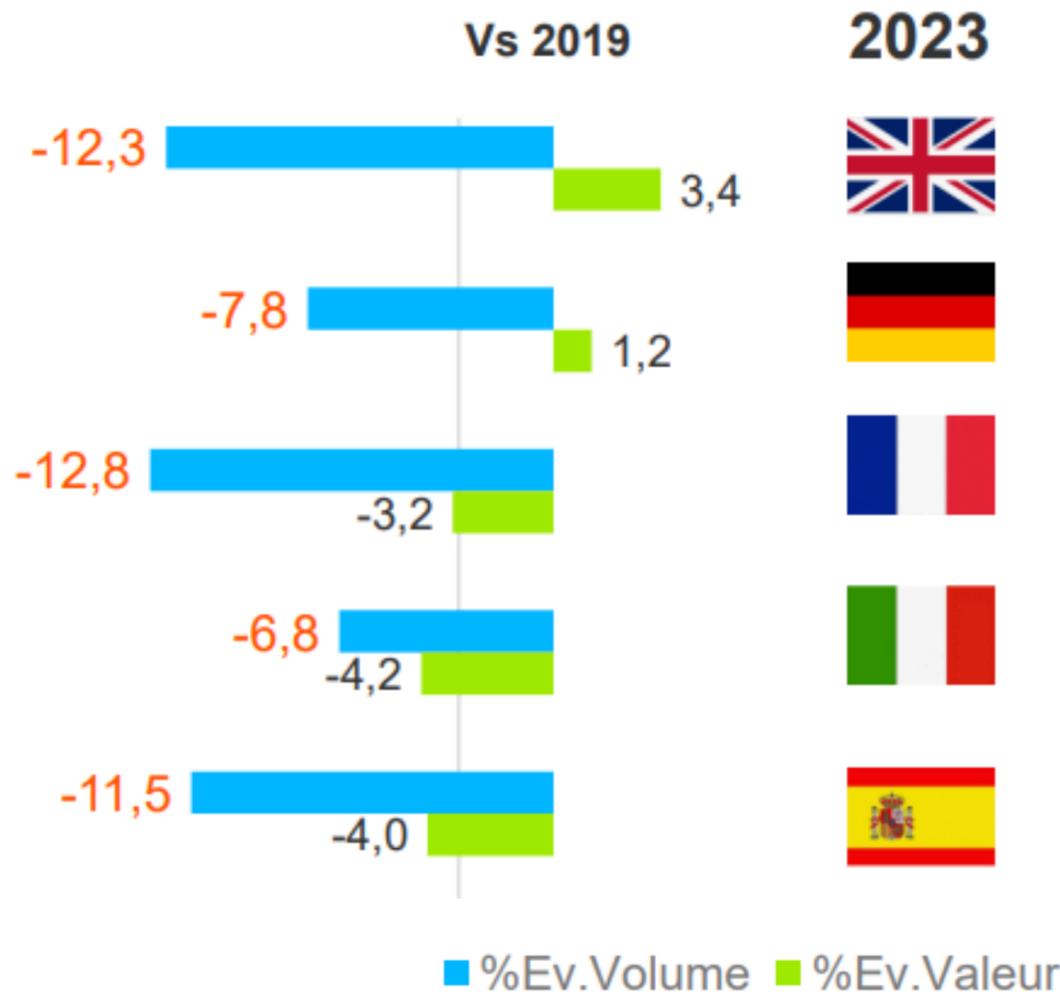
- Marché textile en souffrance : baisse de la consommation (marché IFM à -2% sur le premier semestre 2024), arrivée de la concurrence chinoise (Temu, Shein...)
- Augmentation du nombre de restructurations / faillites,
- Taux d'intérêt élevés, ralentissement économique,
- Météo inhabituelle sur le dernier printemps-été.



Des marchés aux dynamiques différentes

Marché Fashion

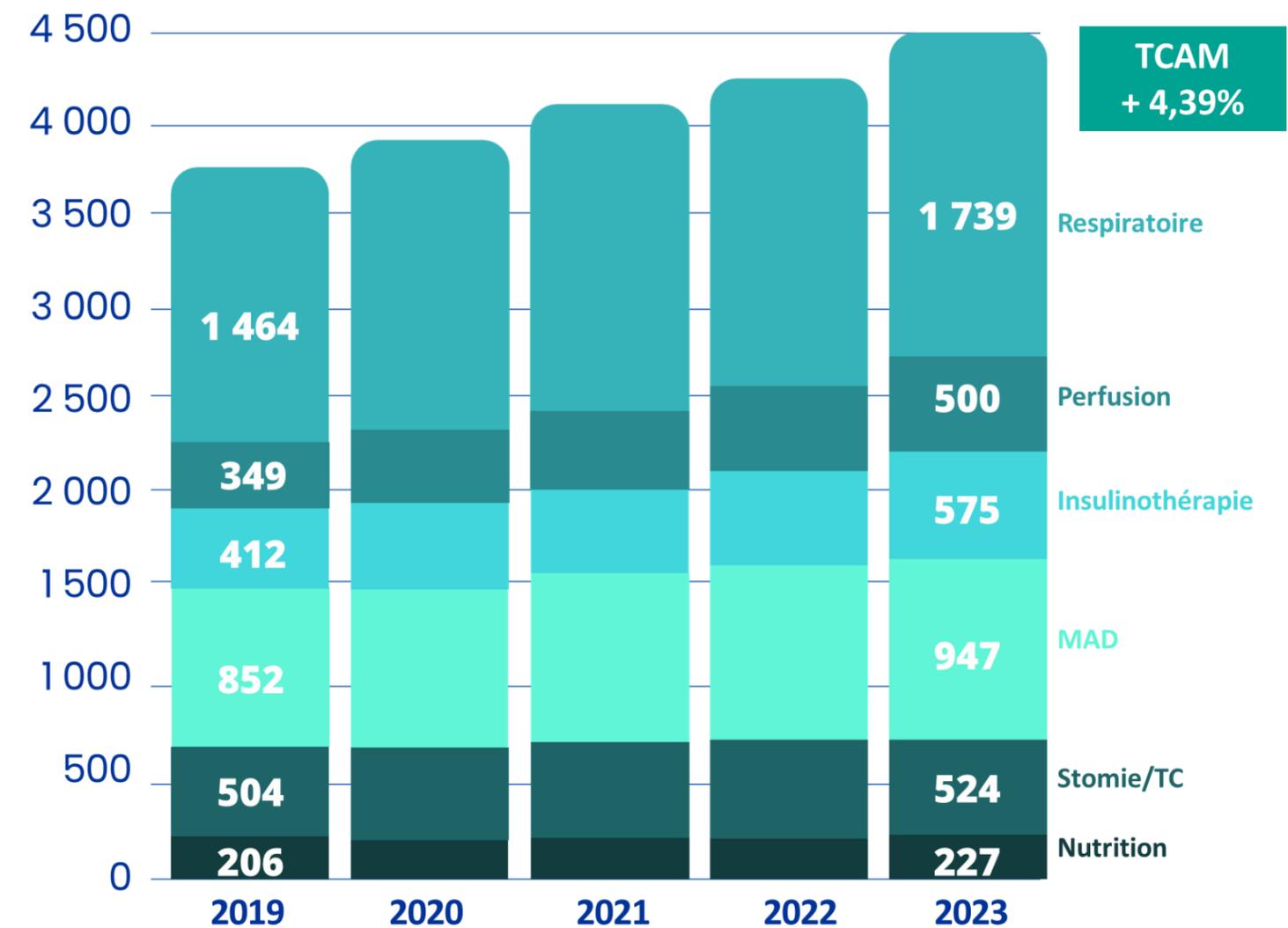
Habillement/Chaussures/Accessoires (hors Linge de maison)



Marché Healthcare

Remboursement assurance maladie (France)

En Millions €



Damartex délivre son plan stratégique

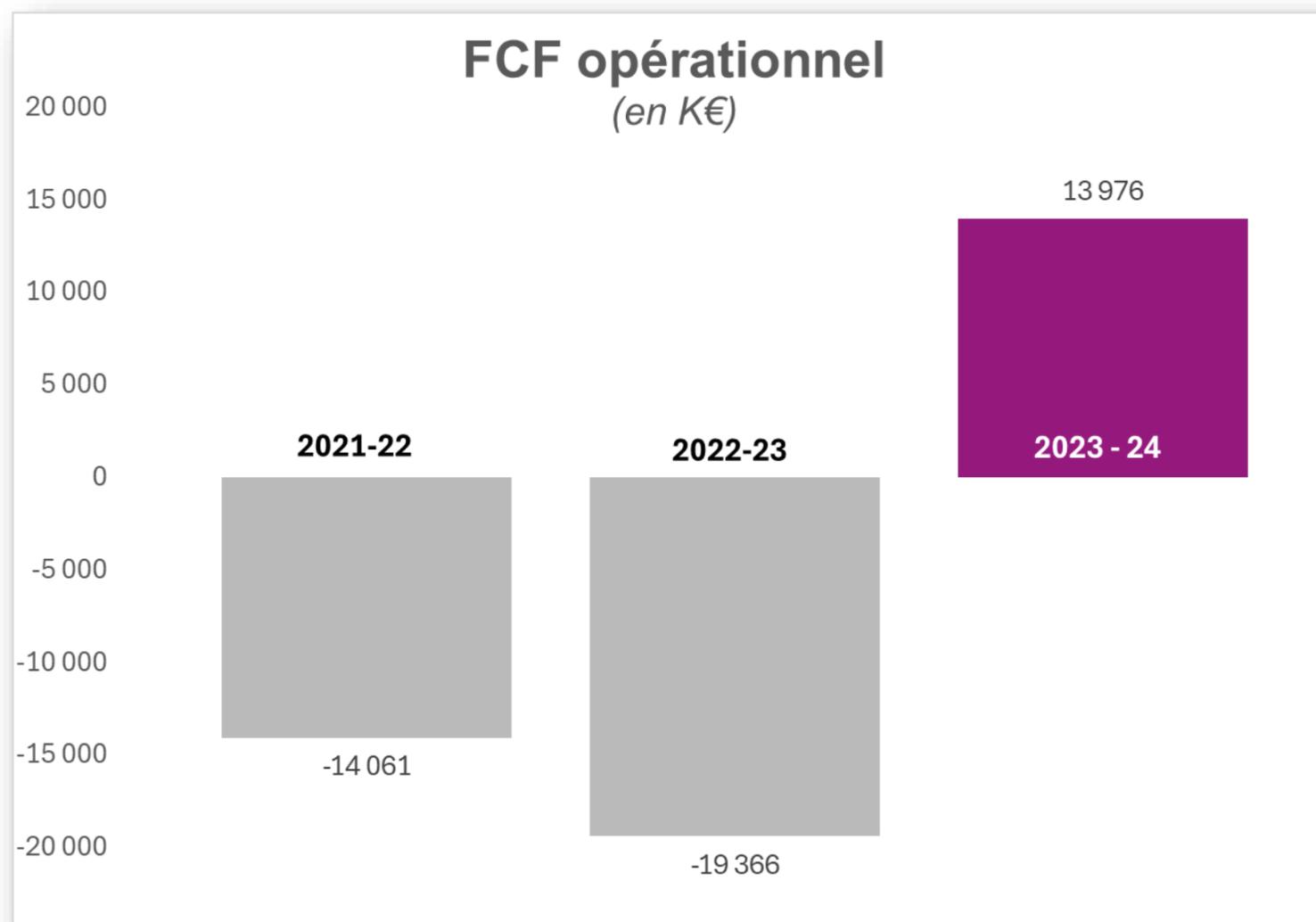
1 **DAI Chapitre 1**
Les réalisations de l'année

2 **Performance 2023/2024**

3 **DAI Chapitre 2**
Perspectives

1. Delivering Financial Performance

- EBITDA Juin 23 : 4,4 M€
- EBITDA Chapitre 1 - Juin 24 : 9,6 M€



DELIVERING
FINANCIAL
PERFORMANCE



1. Delivering Financial Performance

Mise en œuvre par le Groupe des décisions stratégiques :

- Cession de l'activité Afibel → Impact net de 20 M€
- Cession d'actifs immobiliers : processus en cours pour
 - la revente du site de Villeneuve d'Ascq
 - la revente du site de Roubaix - Avenue de la Fosse aux Chênes
- Cession de magasins :
 - 6 magasins cédés pour un montant de 4 M€



DELIVERING
FINANCIAL
PERFORMANCE



1. Delivering Financial Performance

Pilotage opérationnel :

- Gestion pro-active des frais commerciaux et opérationnels
 - Optimisation des frais Marketing : - 2,4 pts Vs N-1,
 - Frais logistiques : - 0,3 pt Vs N-1,
 - Centres d'appels : externalisation en cours – impact de 0,4 M€ sur base annuelle.
- Optimisation des structures et allègement des frais fixes
 - Gain sur l'exercice : - 0,5 pt Vs N-1,
 - Coût sur l'exercice : 5,7 M€ pour un gain récurrent annuel de 7,8 M€.

Un pôle fashion concentré sur la chaîne d'approvisionnement :

- Amélioration sensible du BFR grâce à la baisse drastique du niveau des stocks.



DELIVERING
FINANCIAL
PERFORMANCE



1. Delivering Financial Performance

Turnaround au rendez-vous pour le pôle Home & Lifestyle :

- Fermeture de la centrale d'achat en Chine,
- Utilisation de l'intelligence artificielle,
- Externalisation du centre d'appels,
- Harmonisation des gammes de produits,
- Gestion de l'écoulement du stock.



*Exemple
d'utilisation de l'IA*

Pilotage tactique sur le pôle Santé :

- Etude du projet de fermeture de l'activité VPC historique d'Almadia (Ex Sédagyl).

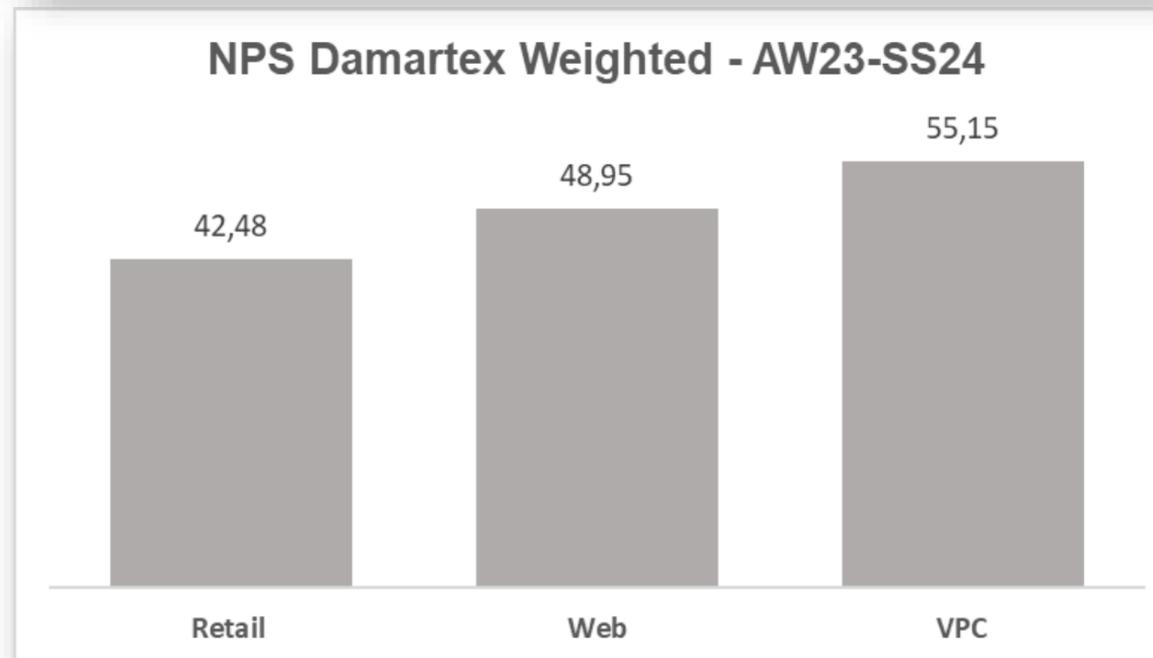
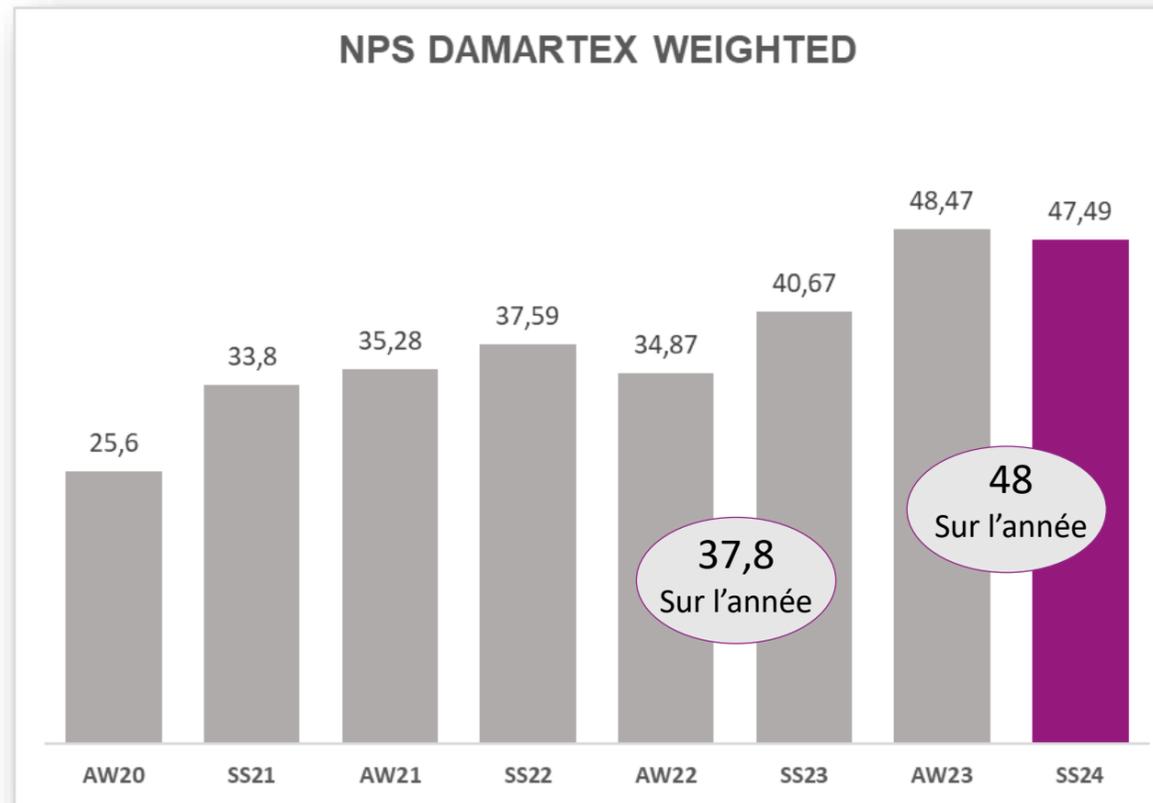
AXE
1

DELIVERING
FINANCIAL
PERFORMANCE



2. Innovative Brand Experience

- NPS Année 22/23 : 37,8
- NPS chapitre 1
Année 23/24 : 48
- Ambition 2026 >50



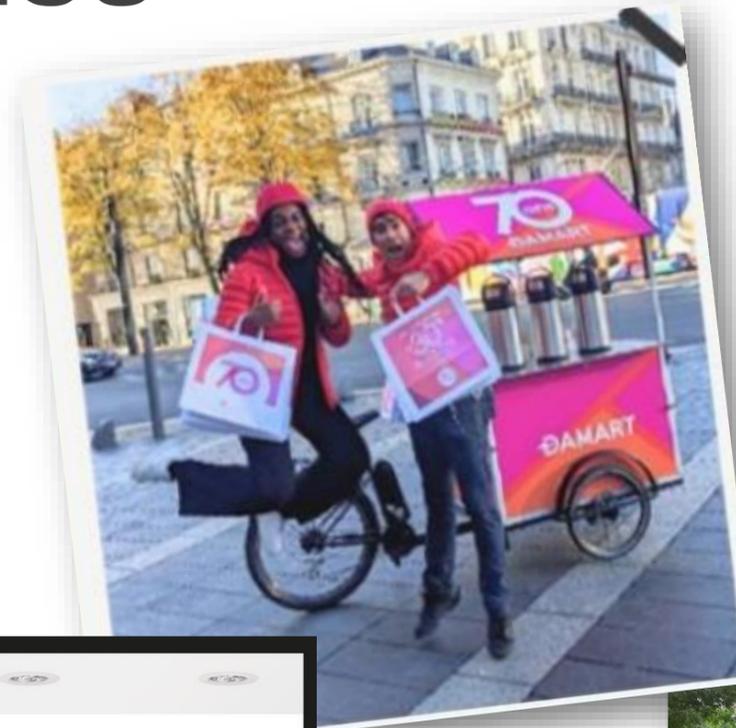


**DAMART**
le confort d'être vraiment moi

2. Innovative Brand Experience

DAMART

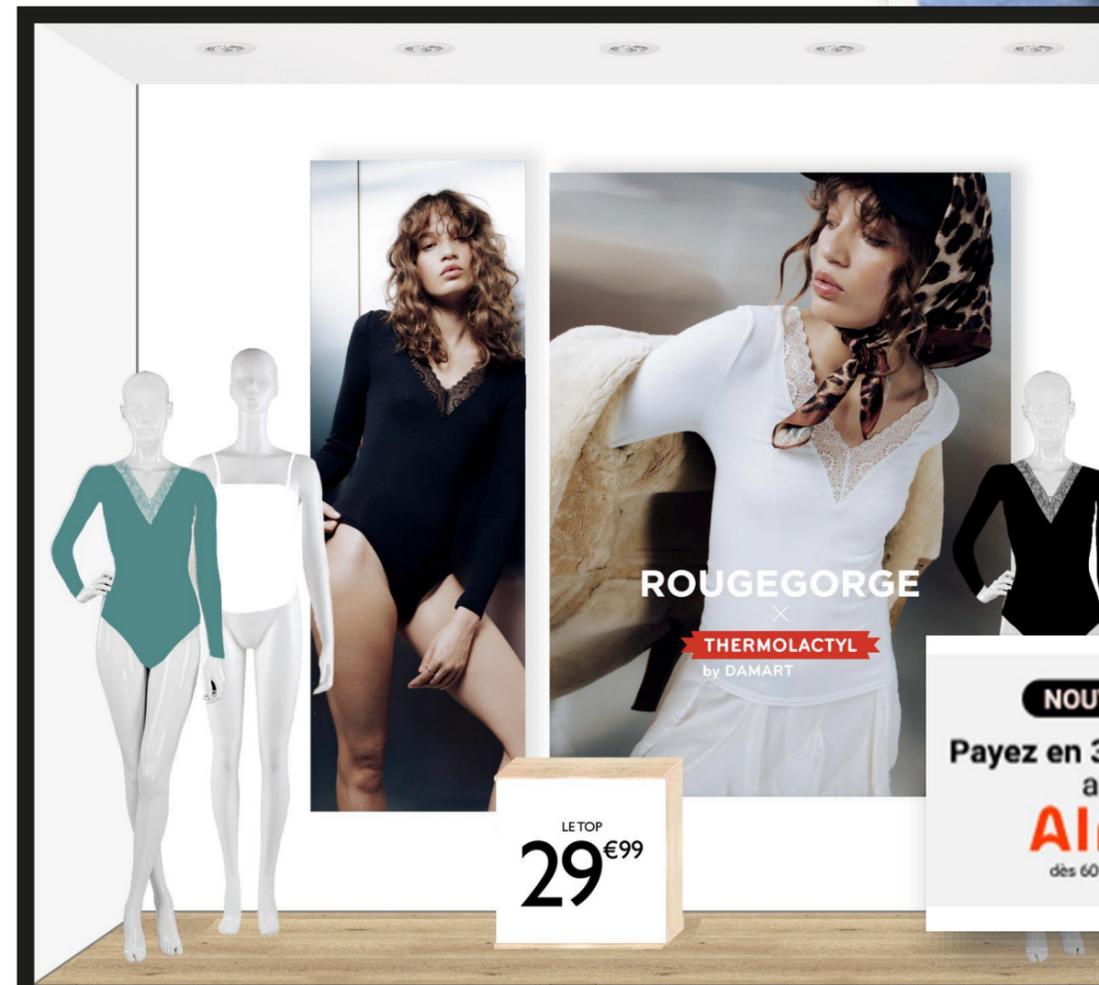
- Accélération de l'événementiel : 70 ans Damart, opération « fête des mères » omnicanale, etc.
- Partenariat RougeGorge,
- Lancement du 3X sans frais,
- Campagne TV développée en UK,
- Introduction de marques.



20% OFF PLUS FREE DELIVERY

DAMART
WE DO THE DETAILS. YOU DO YOU

QUOTE CODE: DAMART20
DAMART.CO.UK



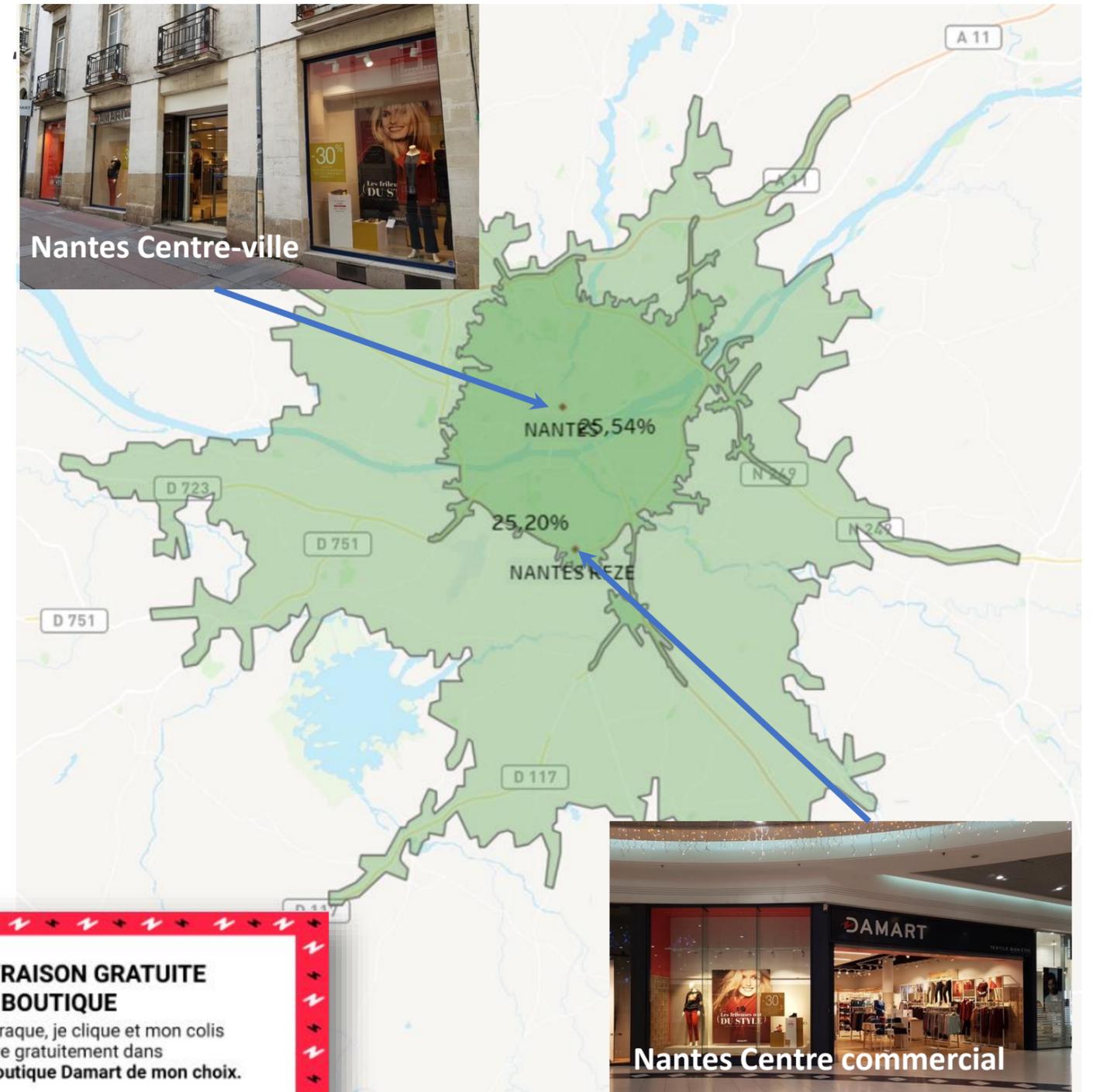
NOUVEAU !
Payez en 3X sans frais avec **Alma** dès 60€ d'achats

| | | |
|--|---|---|
| Simple Vous avez besoin uniquement de votre CB | Rapide La validation du 3X sans frais est immédiate | Pratique 3 mensualités pour régler votre commande en douceur. |
|--|---|---|

2. Innovative Brand Experience

Mise en œuvre d'une réelle expérience omnicanale

- Optimisation des frais Marketing par client en fonction des canaux, de la zone de chalandise, du canal de premier recrutement, de l'âge, du développement Click & Collect.
- Exemple : Nantes = 1,6 M€ de CA, Taux de pénétration métropole de Nantes : 25,2%, Nantes Centre-ville : Mag 72% / Web 14% / VPC 14%, Nantes Centre Leclerc : Mag 56% / Web 21% / VPC 23%.
- Chiffres France : Taux de pénétration : 20,3%, Client Web : 57 ans, 2,5 achats par saison, Client Mag : 66 ans, 12,2 achats par saison, Client VPC : 74 ans, 4,5 achats par saison.



2. Innovative Brand Experience

Accélération sur les Market places et le drop shipping :

- 9,1 M€ de demande nette TTC,
- Croissance Vs N-1 : Damart : +25%, Coopers : +37% Xandres : +342%,
- 11 Marketplaces – 6 pays,
- 47% de produits Thermolactyl.



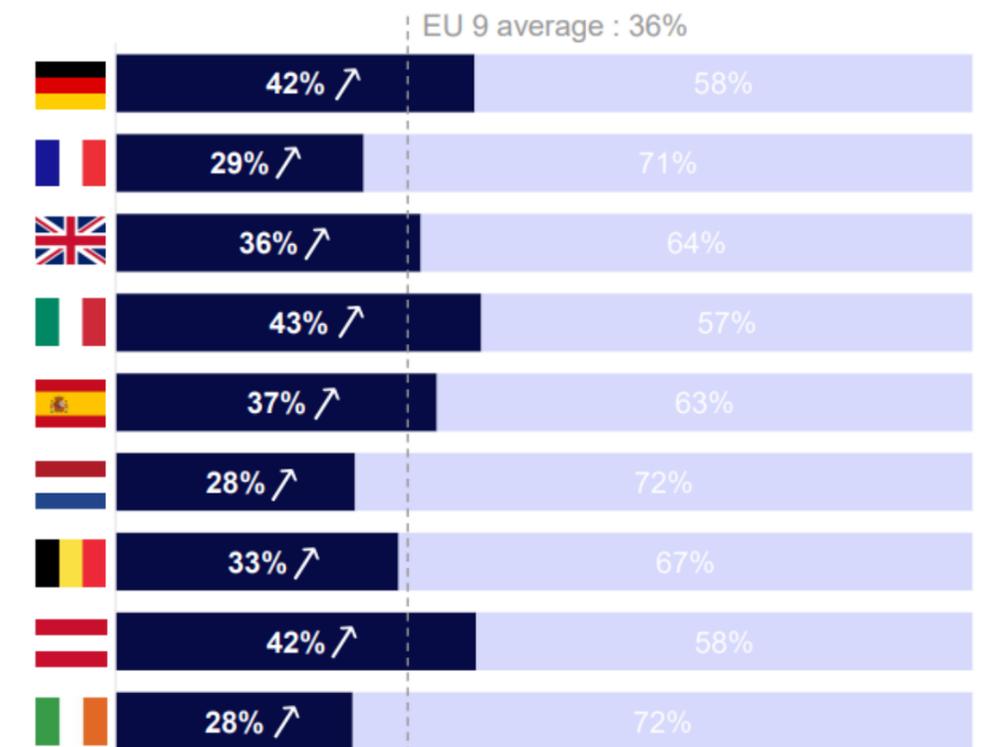
DAMART

XANDRES
BELGIUM

COOPERS
OF STORTFORD

Marketplaces account for more than 1/3rd of e-commerce turnover in Europe

Marketplaces value market share
Total e-commerce of goods – Full year 2023



Source: Consumer Panel Foxintelligence by NielsenIQ

foxintelligence
by NielsenIQ

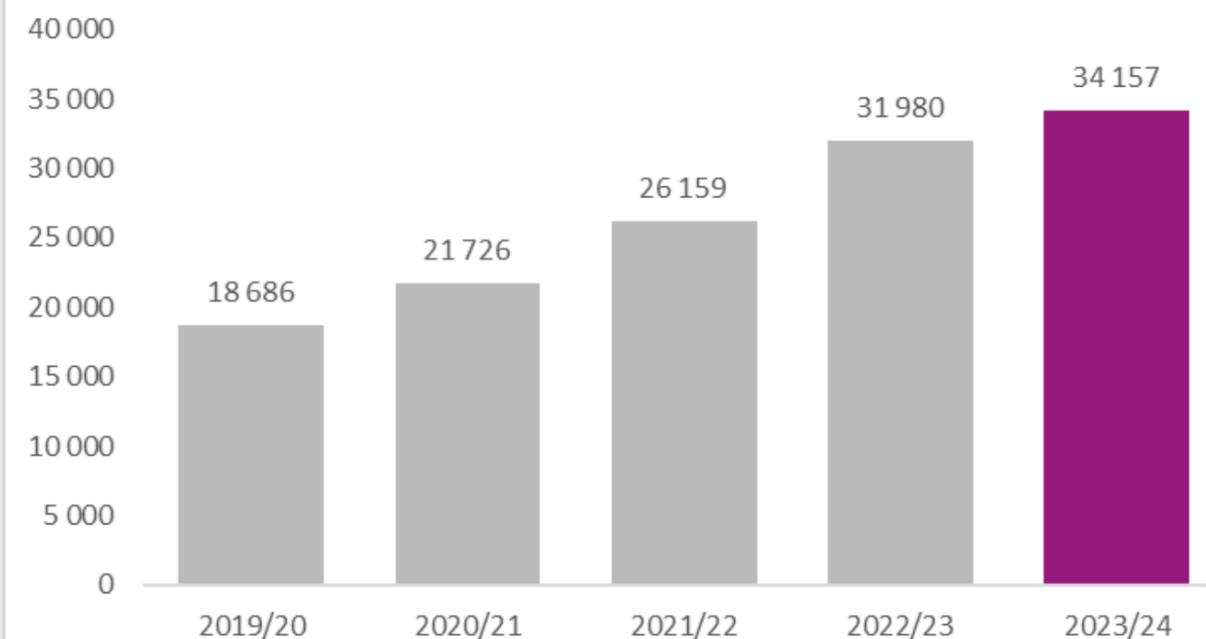
2. Innovative Brand Experience

Accélération du développement Xandres :

- Croissance continue sur tous les canaux,
- Développement international,
- FCF d'exploitation positif en 23/24,
- Extension de gamme vers l'accessoire.
Introduction en Sept 23.



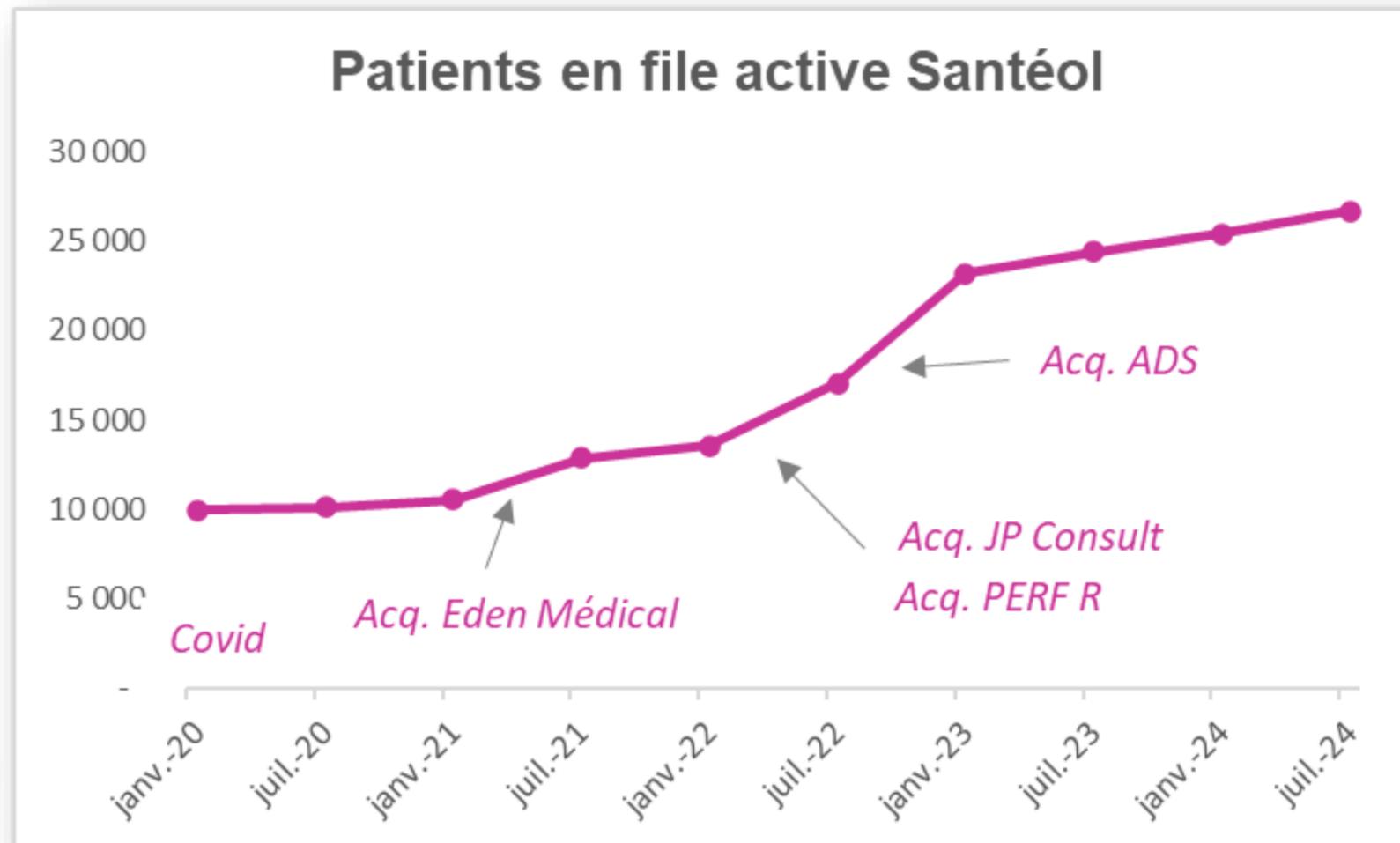
CA Xandres



2. Innovative Brand Experience

Une expérience de soins à domicile unique & différenciante :

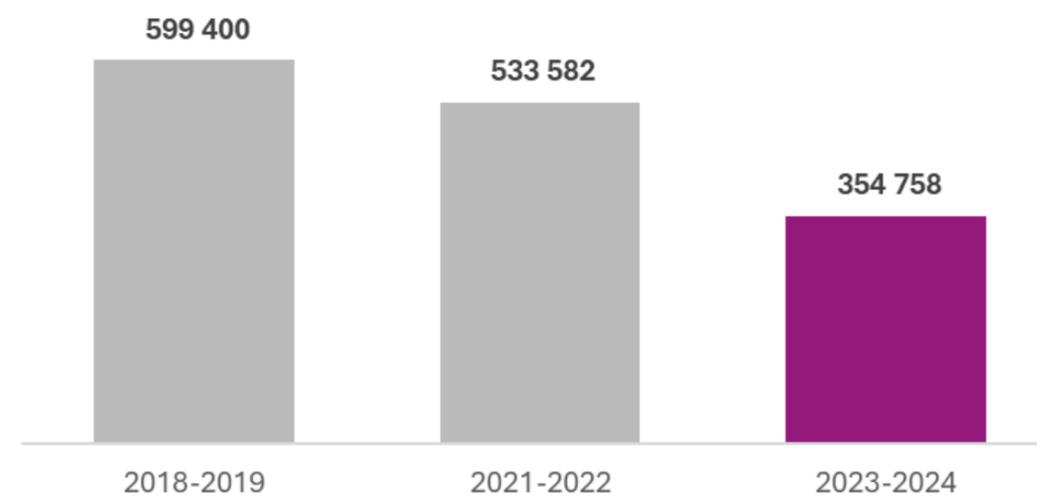
- Intégration des acquisitions,
- Croissance « file active Santéol » continue sur 4 ans, Force de vente : 18 commerciaux (7 recrutements en 23/24).



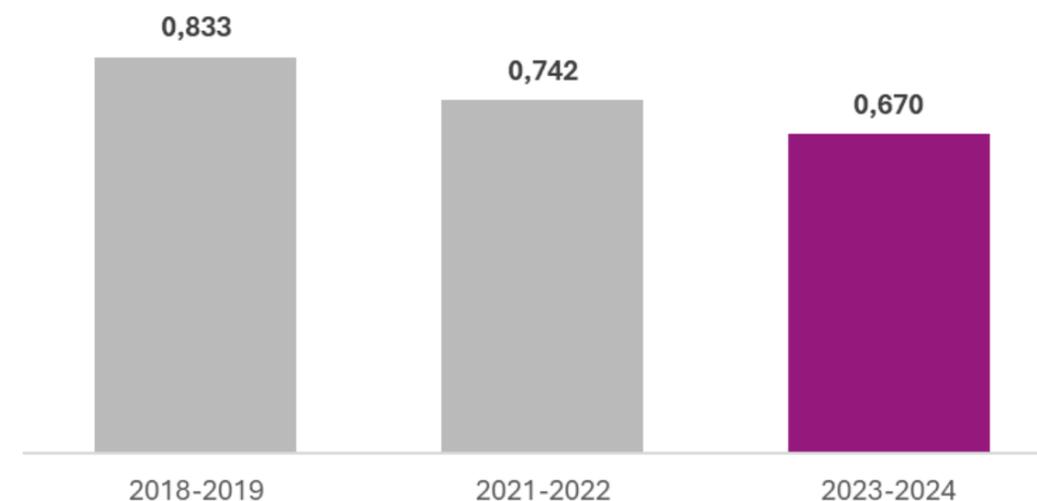
3. Change our world

- En phase avec la feuille de route : Réduction relative de nos émissions de 19% 41% en absolu.
- Principaux postes de l'empreinte carbone :
Bien & services achetés : 74%
Utilisation des produits : 9%
Numérique : 6%,
Transport : 4%,
.....

Climate trajectory in absolute tems (tCO2eq)



Climate trajectory in terms of value relative to turnover (kgCO2eq/€ de CA)



AXE 3

CHANGE OUR WORLD

3. Change our world

1. Sensibilisation :

Super Heroes Community, fresque du climat, éducation clients à l'utilisation, communication interne & événements.
Mais aussi nos clients...

2. Mise en œuvre :

Plus de 80 projets internes, durabilité des produits prise en compte dès la conception de collection, impact sur les 3 scopes, charte achats responsables, refonte des supports marketing = objectif 0 plastique, CSG intégrée dans la rémunération variable, 1 % du profit versé à la Fondation « On Seniors' Side ».

3. Mesure :

Reporting extra financier, audits sociaux.



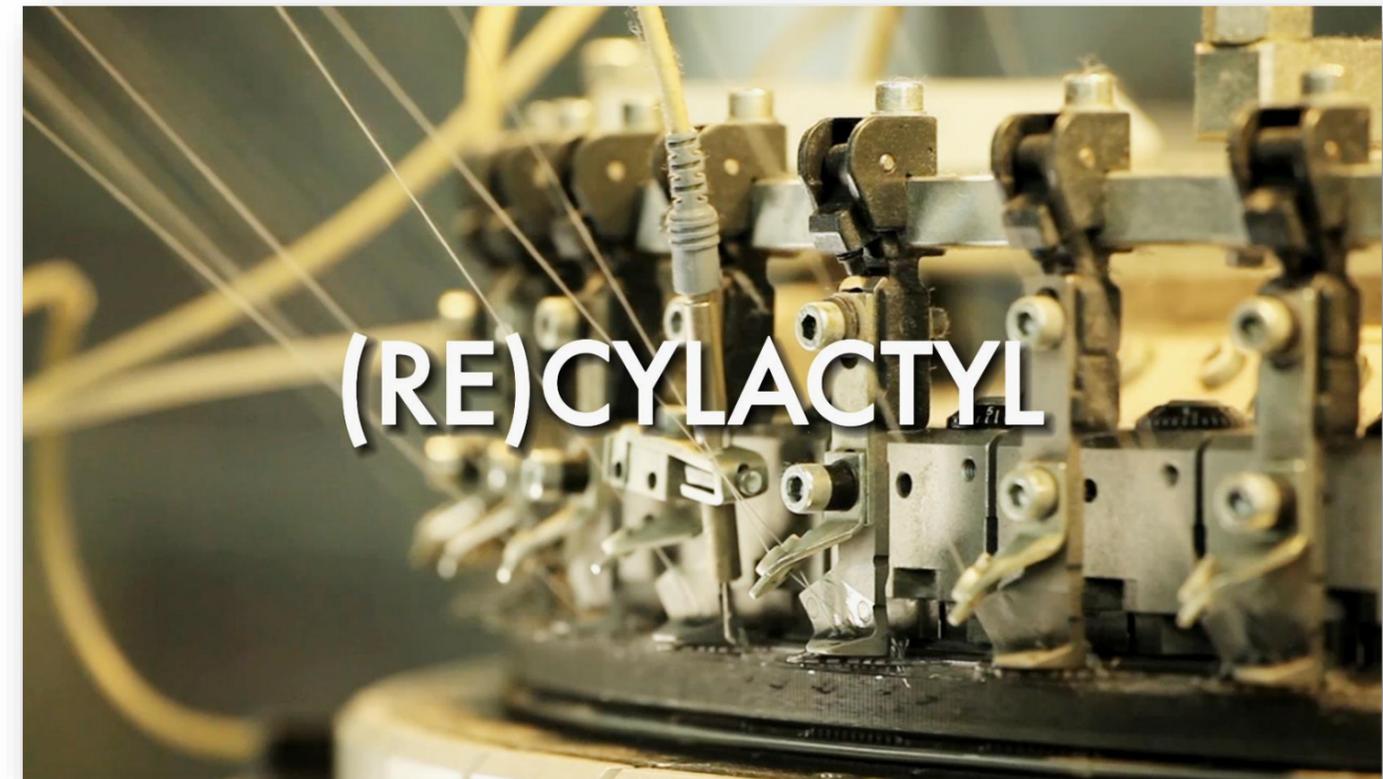
3. Change our world

Recylactyl

- Procédé innovant de recyclage de nos chutes de coupe Thermolactyl.
- Reconnaissance extérieure : Xandres



La Redoute



4. Shared Leadership

- Un focus clair sur le « parler vrai » et l'engagement : 3 « Shared Leadership Must Win Battles » dans notre budget, communes à toutes les BUs de Damartex.
- Lancement de notre **baromètre interne** « Tex indicator » à tous les collaborateurs.trices de Damartex. Résultats en octobre 24.



AXE 4

SHARED LEADERSHIP

4. Shared Leadership

- Des **compétences Leadership** renforcées :

➔ « Leadership development programme » pour notre top 60 : 50% de nos leaders à date.

- La **diversité** au cœur de notre stratégie humaine

➔ 57% de femmes au Comex (45% en 2023),

➔ Part des seniors dans l'effectif total 25,4% à date vs 21,7% en 23.



AXE 4

SHARED LEADERSHIP

Damartex délivre son plan stratégique

1 **DAI Chapitre 1**
Les réalisations de l'année

2 **Performance 2023/2024**

3 **DAI Chapitre 2**
Perspectives

Une année 23-24 ...

... marquée par l'amélioration de la performance opérationnelle ...

- EBITDA en progression à 9,6 M€,
- FCF d'exploitation positif à 14 M€,

... et ce grâce à l'implémentation d'actions clés ...

- Baisse des coûts fixes & variables,
- Optimisation des processus pour aujourd'hui & demain,

... tout en poursuivant la mise en œuvre des décisions stratégiques qui ont un impact exceptionnel sur le résultat et l'endettement nets.

- Cession Afibel,
- Plan de rationalisation des frais de structure,
- Etude du projet de fermeture de l'activité historique (VPC) chez Almadia.

Chiffre d'affaires annuel au 30 juin 2024

par canal



Vente à distance

206,9 M€ (39%)
-15,7% vs LY



Magasins

173,0 M€ (33%)
-7,4% vs LY



Mobile & web

100,1 M€ (19%)
-6,6% vs LY



Wholesales

22,7 M€ (4%)
+2,1% vs LY



Services

26,4 M€ (5%)
+2,3% vs LY

damartex
GROUP

CA : 529,2 M€
-9,9% vs LY

par pôle

damartex
FASHION

396,2M€ (75%)
-9,0% vs LY

damartex
HOME & LIFESTYLE

99,2M€ (19%)
-10,6% vs LY

damartex
HEALTHCARE

33,7M€ (6%)
-17,9% vs LY

par marque

| | 23-24 | % Groupe | vs 22-23 |
|-----------------------|--------------|---------------|--------------|
| Damart | 362,1 | 68,4% | -10,2% |
| Xandres | 34,2 | 6,5% | 6,8% |
| Fashion | 396,2 | 74,9% | -9,0% |
| Coopers of Stortford | 41,4 | 7,8% | -18,5% |
| 3 Pagen | 47,4 | 9,0% | -3,2% |
| Vitrine Magique | 10,5 | 2,0% | -7,0% |
| Home & Lifestyle | 99,2 | 18,8% | -10,6% |
| Santeol | 17,0 | 3,2% | 9,0% |
| Almadia | 13,9 | 2,6% | -38,7% |
| MSanté | 2,8 | 0,5% | 0,1% |
| Healthcare | 33,7 | 6,4% | -17,9% |
| DAMARTEX Group | 529,2 | 100,0% | -9,9% |

damartex
GROUP

Profitabilité opérationnelle

damartex
GROUP

damartex
FASHION

CA : 396,2M€
ROC : +0,6M€
EBITDA : +8,1M€

- Damart : une année de transition avec le déploiement d'une nouvelle gouvernance/organisation,
- Xandres : un pilotage de la croissance et du FCF au rendez-vous,

damartex
HOME & LIFESTYLE

CA : 99,2M€
ROC : -0,6M€
EBITDA : -0,4M€

- Retour à la profitabilité : + 8,5 M€ EBITDA versus N-1 malgré un CA en retrait de 11,7 M€,
- Pilotage efficient des investissements commerciaux (papier & digital),

damartex
HEALTHCARE

CA : 33,7M€
ROC : -1,5M€
EBITDA : +1,9M€

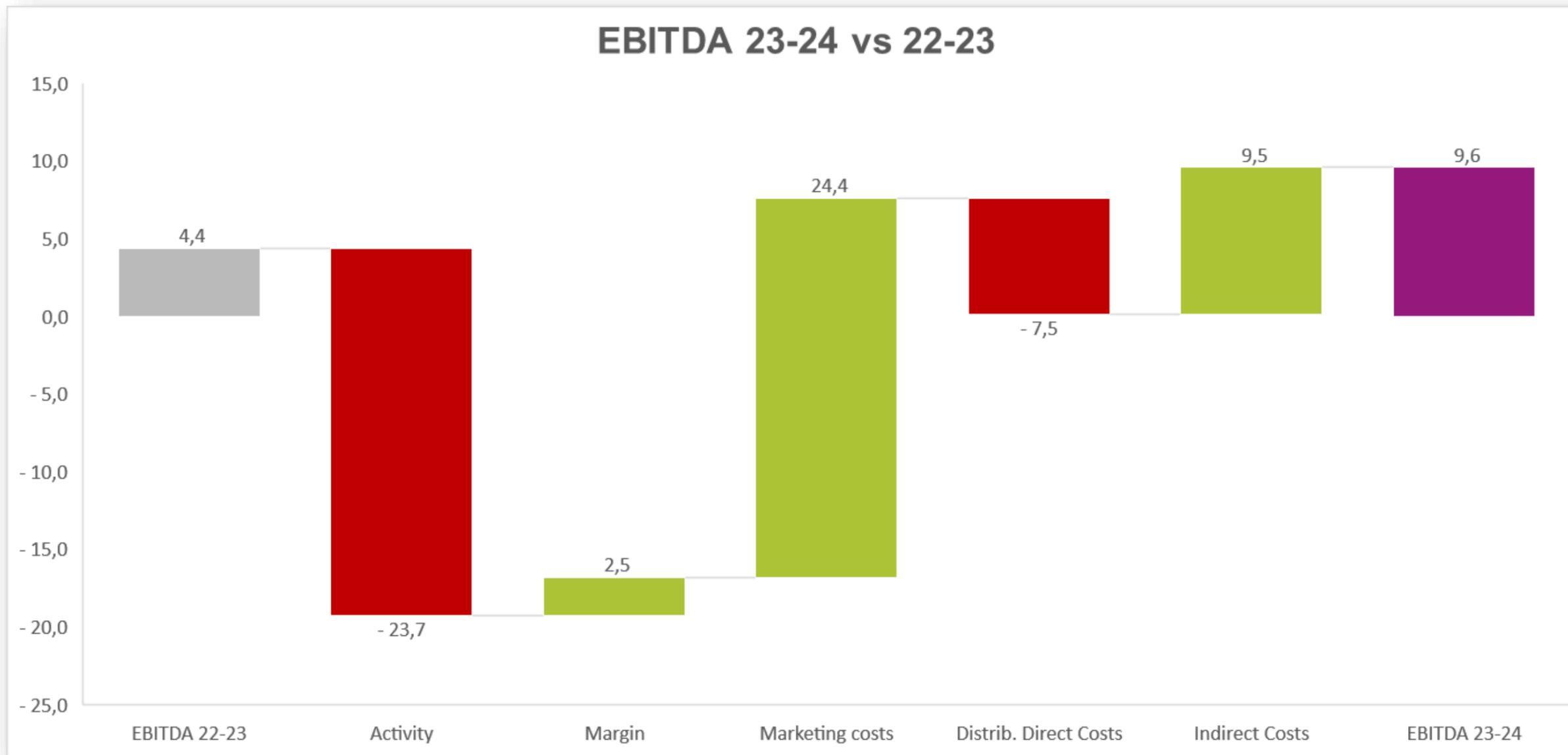
- Progression de la rentabilité en volume et en taux de l'activité PSAD,
- Sous-performance de l'activité VPC historique,

CA : 529,2M€
ROC : -1,5M€
EBITDA : +9,6M€

Profitabilité opérationnelle

Amélioration de la profitabilité malgré la baisse d'activité

CA : 529,2M€
ROC : -1,5M€
EBITDA : +9,6M€



Résultats annuels

en millions d'euros

Impact non récurrent de la sortie d'Afibel

| | 30 Juin 2023 Retraité * | 30 Juin 2024 |
|--|-------------------------------|-----------------|
| Chiffre d'affaires | 587,5 | 529,2 |
| EBITDA opérationnel | 4,4 | 9,6 |
| EBITDA IFRS16 | 22,6 | 28,5 |
| Résultat opérationnel courant | -10,6 | -1,5 |
| Autres produits et charges opérationnels | 0,5 | -22,2 |
| Dépréciations d'actifs | -13,5 | -6,5 |
| Résultat opérationnel | -23,6 | -30,2 |
| Résultat financier | -2,0 | -8,6 |
| Résultat avant impôts | -25,6 | -38,8 |
| Impôts sur les bénéfices | 0,2 | 4,5 |
| Résultat des activités poursuivies | -25,3 | -34,2 |
| Résultat des activités abandonnées | -7,3 | -1,8 |
| Résultat net | -32,6 | -36,0 |

* Retraité suite à la cession d'Afibel

Cash flows & BFR d'exploitation

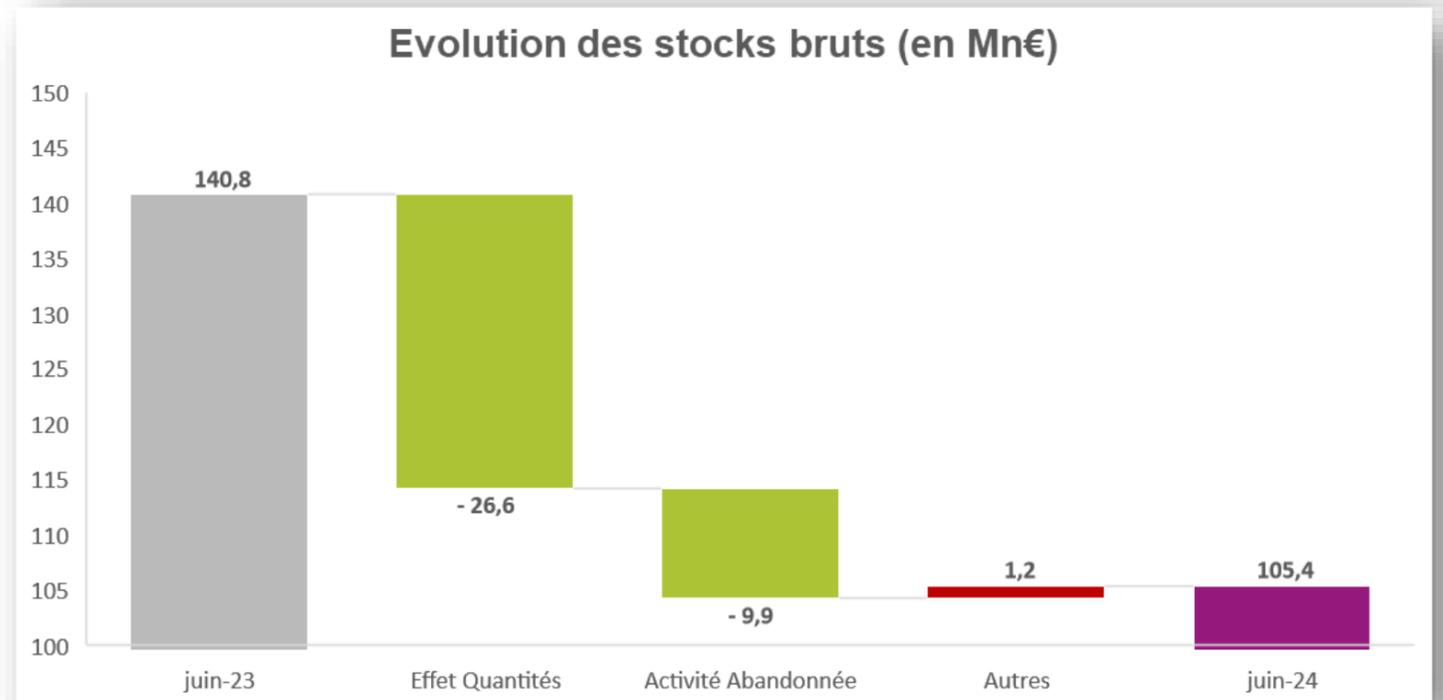
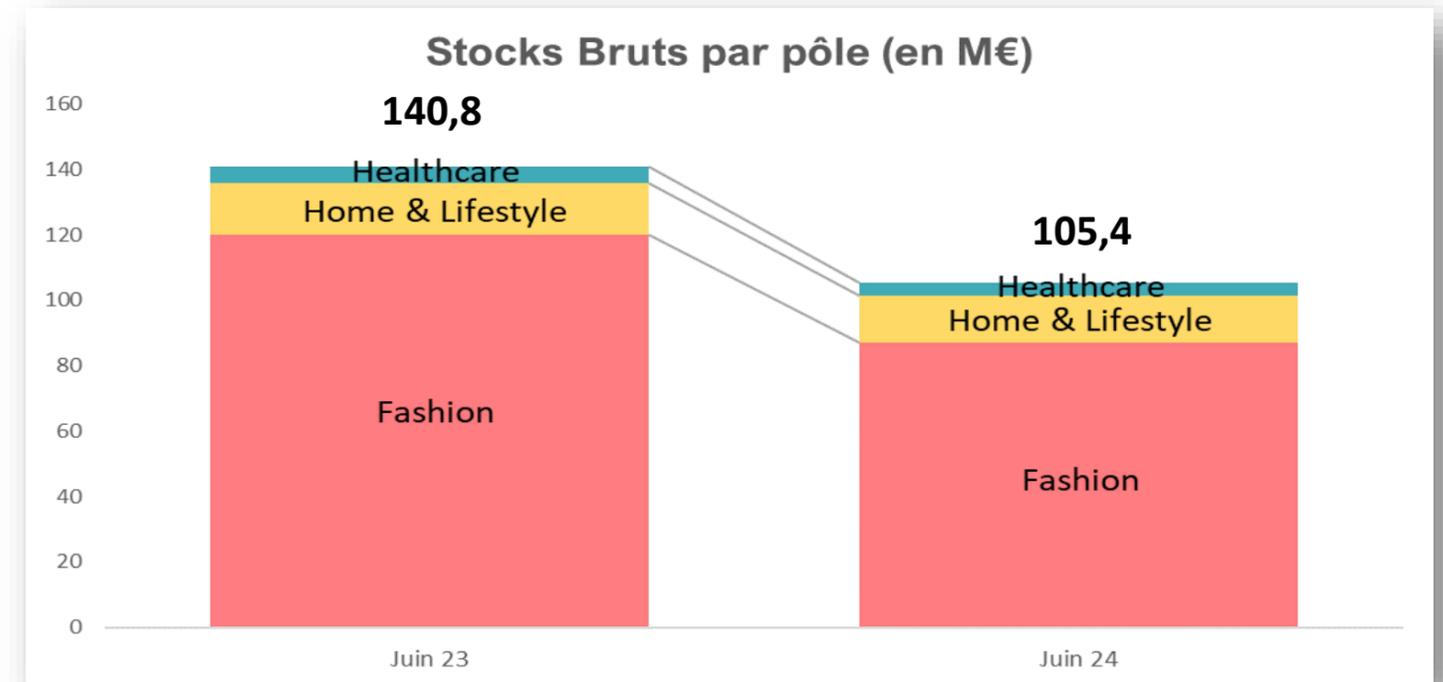
en millions d'euros

FCF Exploitation positif

| | 30 Juin 2023 Retraité * | 30 Juin 2024 |
|-------------------------------------|-------------------------------|-----------------|
| EBITDA opérationnel | 4,4 | 9,6 |
| Variation BFR brut exploitation | -2,4 | 15,5 |
| CAPEX | -13,4 | -9,2 |
| Acquisition Leasing | -7,8 | -1,9 |
| FREE CASH FLOWS Exploitation | -19,4 | 14,0 |

Amélioration structurelle du BFR

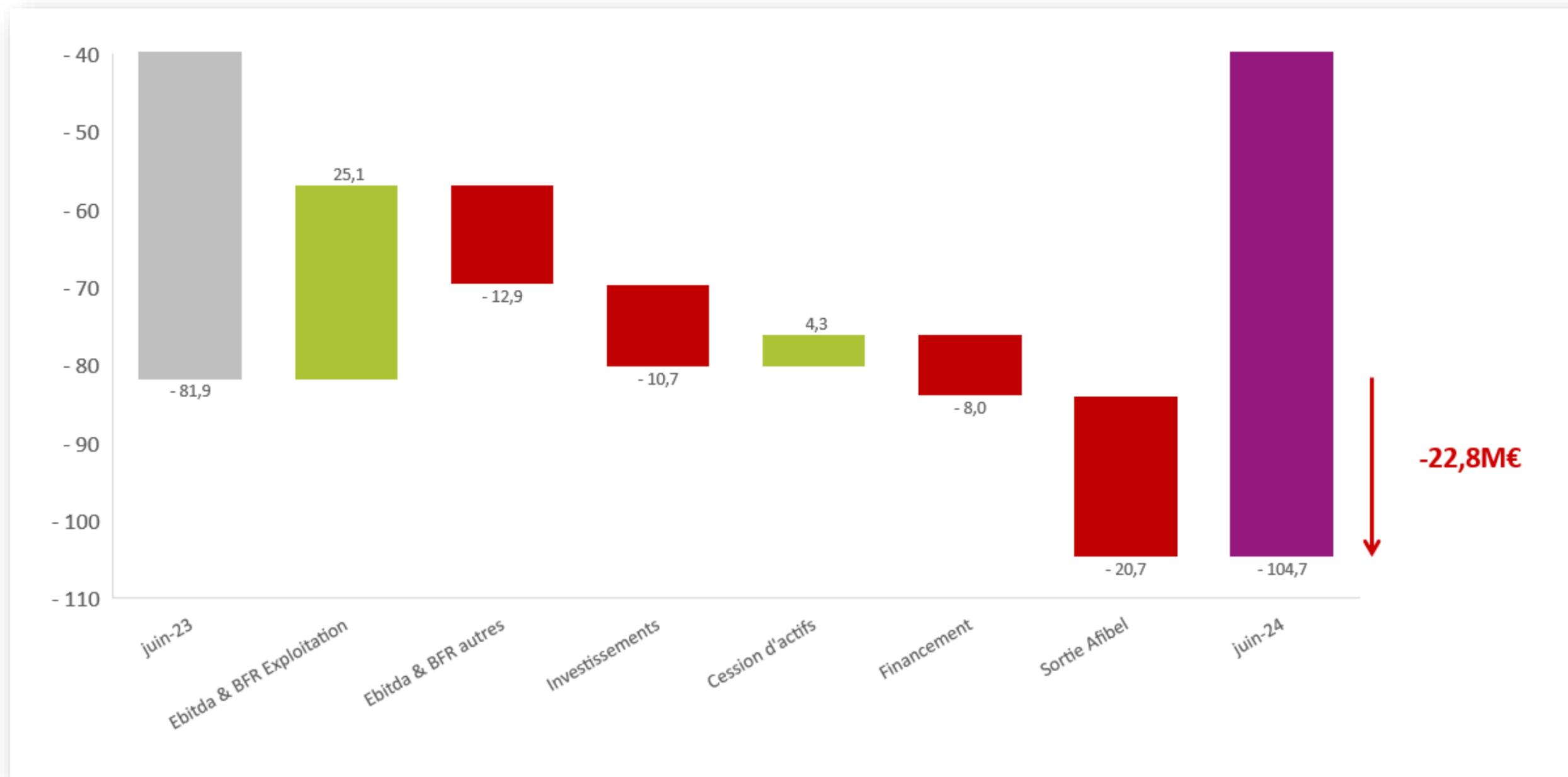
| | | |
|-----------------------------|-------------|-------------|
| BFR Net Exploitation | 61,1 | 46,9 |
| Stocks Nets | 126,2 | 93,9 |
| Clients Nets | 17,0 | 17,3 |
| Fournisseurs Nets | -82,0 | -64,3 |



Endettement financier net

en millions d'euros

Activité auto-financée – poids des frais financiers et de la cession d'Afibel



Damartex délivre son plan stratégique

1 **DAI Chapitre 1**
Les réalisations de l'année

2 **Performance 2023/2024**

3 **DAI Chapitre 2**
Perspectives

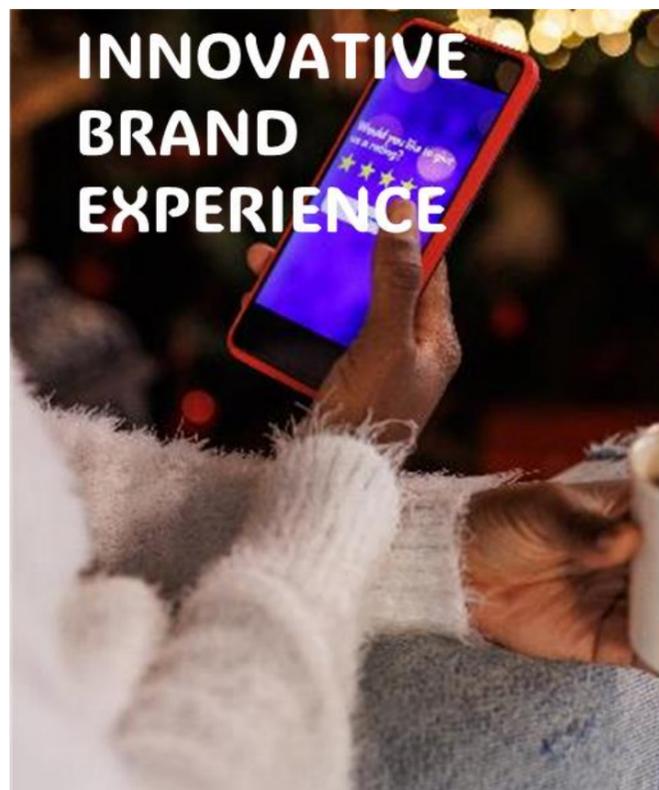
Dare.Act.Impact – Chapitre 2 : De la rationalisation au développement

DELIVERING
FINANCIAL
PERFORMANCE



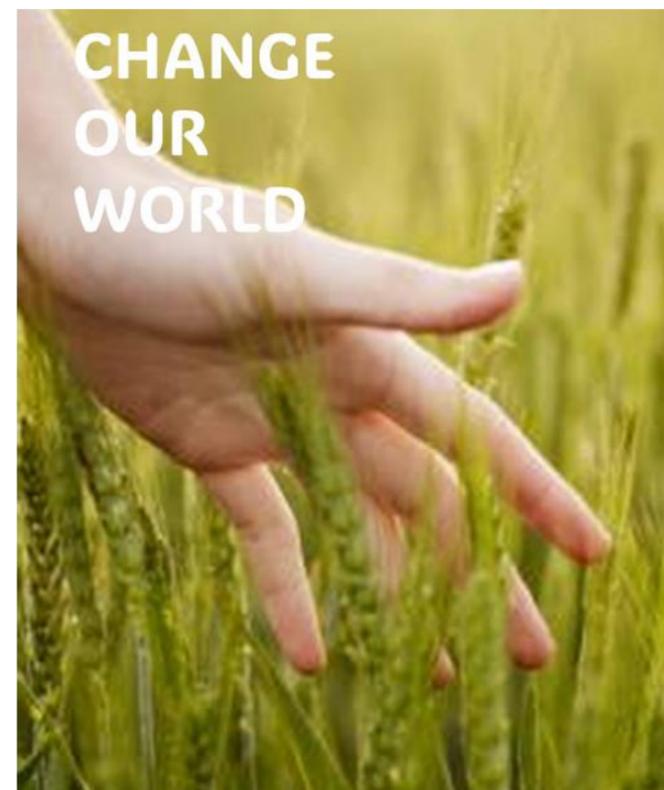
Tirer les bénéfices du chapitre 1 et continuer à s'adapter et flexibiliser nos business model.

INNOVATIVE
BRAND
EXPERIENCE



Investir dans le recrutement au travers d'expériences clients-patients différenciantes.

CHANGE
OUR
WORLD



Maintenir le rythme sur la dimension environnementale. Accélérer sur les dimensions sociales & la gouvernance.

SHARED
LEADERSHIP



Capitaliser sur les bases créées en 23/24 pour faire vivre la nouvelle culture managériale.

Mots
clés

Agilité
Discipline
Marge
Pilotage stocks

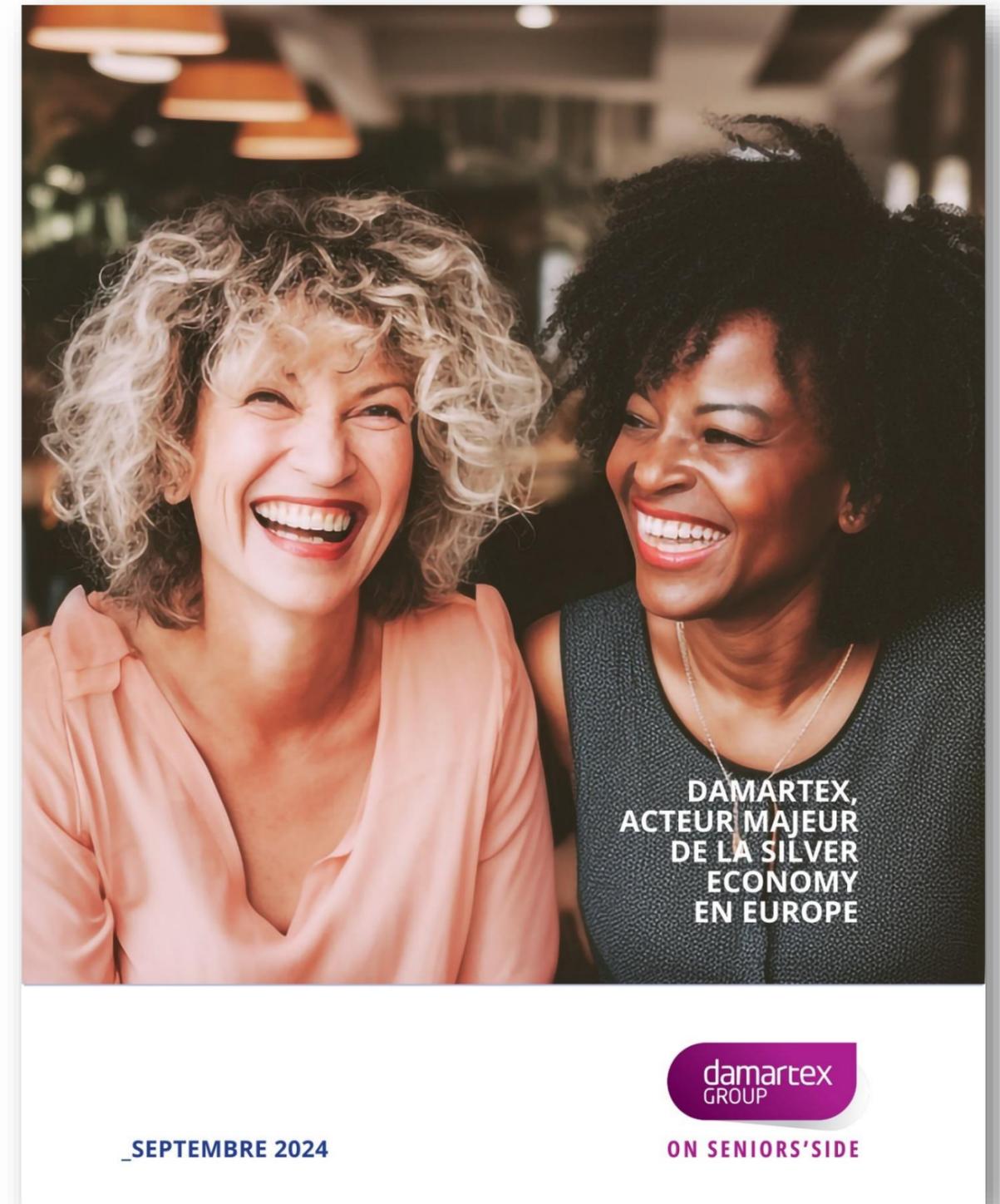
Créativité
Omnicanal
Data
Commerce

Résilience
CSRD
Sensibilisation
Ecoconception

Budget
Next Gen
Damartex University
Exemplarité

Perspectives

- Maintien d'une rigueur de pilotage, de l'agilité et de la gestion fine de trésorerie dans un environnement qui restera volatil.
- **Mise en œuvre du chapitre 2 du plan Dare.Act.Impact :** de la rationalisation au développement
 1. Exécution des choix stratégiques,
 2. Développement d'expériences clients-patients différenciantes,
 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 7,5 millions de seniors fidèles aux 8 marques du Groupe
- 2 500 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

X ANDRES
BELGIUM

damartex
FASHION

damartex
HOME & LIFESTYLE

damartex
HEALTHCARE

3PAGEN

pfiffig ! praktisch ! preiswert !

COOPERS
OF STORTFORD

VITRINE
magique

almadia
accompagner le bien vivre à domicile

santéol

MSANTÉ
partenaire de mon parcours de soins



Damartex en chiffres

au 30 juin 2024

3 verticales métiers



75 %
du CA



19 %
du CA



6 %
du CA

8 marques « golden âge »

- Damart : **68% du CA**
- Xandres : **6% du CA**

- 3 Pagen : **9% du CA**
- Coopers : **8% du CA**
- Vitrine magique

- Almadia
- Santéol
- MSanté

Un modèle multi-canal



Vente à distance : 39%
5 centres d'appels intégrés



Magasins : 33%
169 points de vente



Mobile & web : 19%
13 plateformes e-commerce



Wholesales : 4%
Plus de 500 partenaires



Services : 5%

Chiffres clés



CA :
529 M€



EBITDA :
+9,6 M€



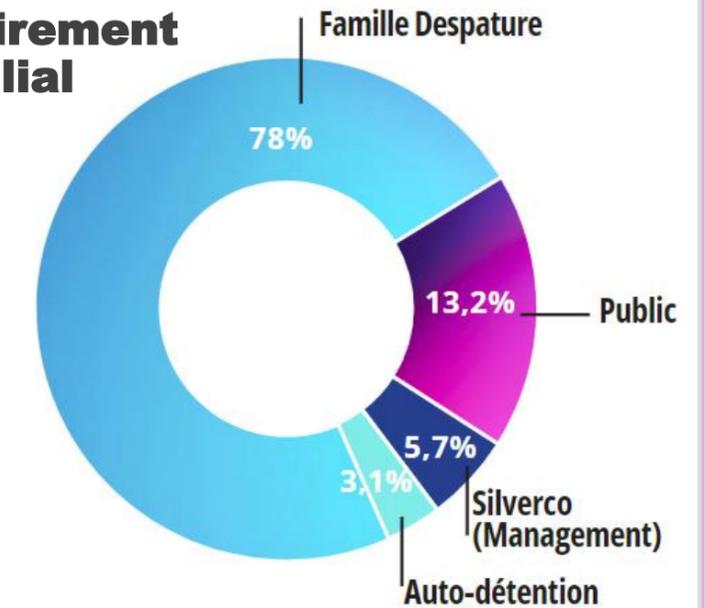
**Endettement
Financier :**
104,7 M€

9 pays de commercialisation



- France : **46% du CA**
- Grande Bretagne : **25% du CA**
- Belgique/Lux/Pays-Bas : **20% du CA**
- Allemagne : **8% du CA**
- Suisse
- Autriche
- Espagne

Actionnariat majoritairement familial



Action Damartex

- Le capital au 30 juin 2024 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 3,07% des actions Damartex au 30 juin 2024

| Cours de l'action | EXERCICE 2021/2022 | EXERCICE 2022/2023 | EXERCICE 2023/2024 |
|--|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Cours le plus haut | 22,80 € | 16,65 € | 7,98 € |
| Cours le plus bas | 13,20 € | 7,22 € | 2,87 € |
| Volume moyen mensuel de transactions | 19 937 | 27 733 | 12 585 |
| Capitalisation boursière (en milliers d'euros) sur la base du cours de clôture au 30 juin | 155 417 | 87 219 | 38 042 |
| 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 2023 Retraité * | 30 Juin 2024 |
|---|----------------------------|--------------|
| Chiffre d'affaires | 587,5 | 529,2 |
| Achats consommés | -214,1 | -192,0 |
| Charges de personnel | -125,4 | -119,7 |
| Charges externes | -225,3 | -188,7 |
| Dotations aux amortissements exploitation | -18,8 | -17,2 |
| Dotations aux amortissements droits usage | -16,9 | -17,7 |
| Dotations et reprises de provisions | 2,4 | 4,5 |
| Résultat opérationnel courant | -10,6 | -1,5 |
| Autres produits et charges opérationnels | 0,5 | -22,2 |
| Dépréciations d'actifs | -13,5 | -6,5 |
| Résultat opérationnel | -23,6 | -30,2 |
| Résultat financier | -2,0 | -8,6 |
| Résultat avant impôts | -25,6 | -38,8 |
| Impôts sur les bénéfices | 0,2 | 4,5 |
| Résultat des activités poursuivies | -25,3 | -34,2 |
| Résultat des activités abandonnées | -7,3 | -1,8 |
| Résultat net | -32,6 | -36,0 |

* Retraité suite à la cession d' Afibel

Bilan détaillé

en millions d'euros

| | 30 Juin 2023 | 30 Juin 2024 |
|---|--------------|--------------|
| Situation nette | 116,0 | 89,9 |
| Passifs financiers | 0,9 | 43,5 |
| Passifs liés aux engagements locatifs (LT) | 62,1 | 67,9 |
| Autres passifs non courants | 34,8 | 22,7 |
| Passifs non courants | 97,8 | 134,2 |
| Ecart d'acquisition | 63,5 | 60,5 |
| Immo. incorporelles | 73,6 | 68,1 |
| Immo. corporelles | 53,3 | 39,9 |
| Droits d'utilisation | 86,8 | 90,5 |
| Autres actifs non courants | 6,7 | 6,9 |
| Actifs non courants | 283,8 | 265,9 |
| Stocks | 126,2 | 93,9 |
| Clients | 17,0 | 17,3 |
| Fournisseurs | 82,0 | 64,3 |
| Autres dettes courantes | 29,6 | 22,1 |
| Besoin en fonds de roulement net | 31,6 | 24,8 |
| Provisions | 4,6 | 4,0 |
| Instruments dérivés nets | -3,7 | -0,2 |
| Autres dettes financières | 0,0 | 0,3 |
| Passifs liés aux engagements locatifs (CT) | 19,5 | 18,4 |
| -Actifs/+Passifs Nets destinés à être cédés | -1,5 | -13,8 |
| Autres passifs courants | 0,0 | 1,5 |
| Trésorerie | -75,2 | -55,9 |
| Total Bilan | 509,3 | 454,8 |

damartex
FASHION

damartex
HOME & LIFESTYLE

damartex
HEALTHCARE

damartex
GROUP

ON SENIORS'SIDE

DAMART

le confort d'être soi

3PAGEN

pfiffig ! praktisch ! preiswert !

COOPERS
OF STORTFORD

VITRINE
magique

santéol

MSANTÉ
partenaire de mon parcours de soins

la prestation de
santé à domicile



XANDRES
BELGIUM

le luxe abordable

la décoration
le jardin
la vie pratique
le bien-être

almadia
accompagner le bien vivre à domicile

le maintien
à domicile

