

Information Financière Exercice 2023 - 2024

11 septembre 2024

damartex
GROUP



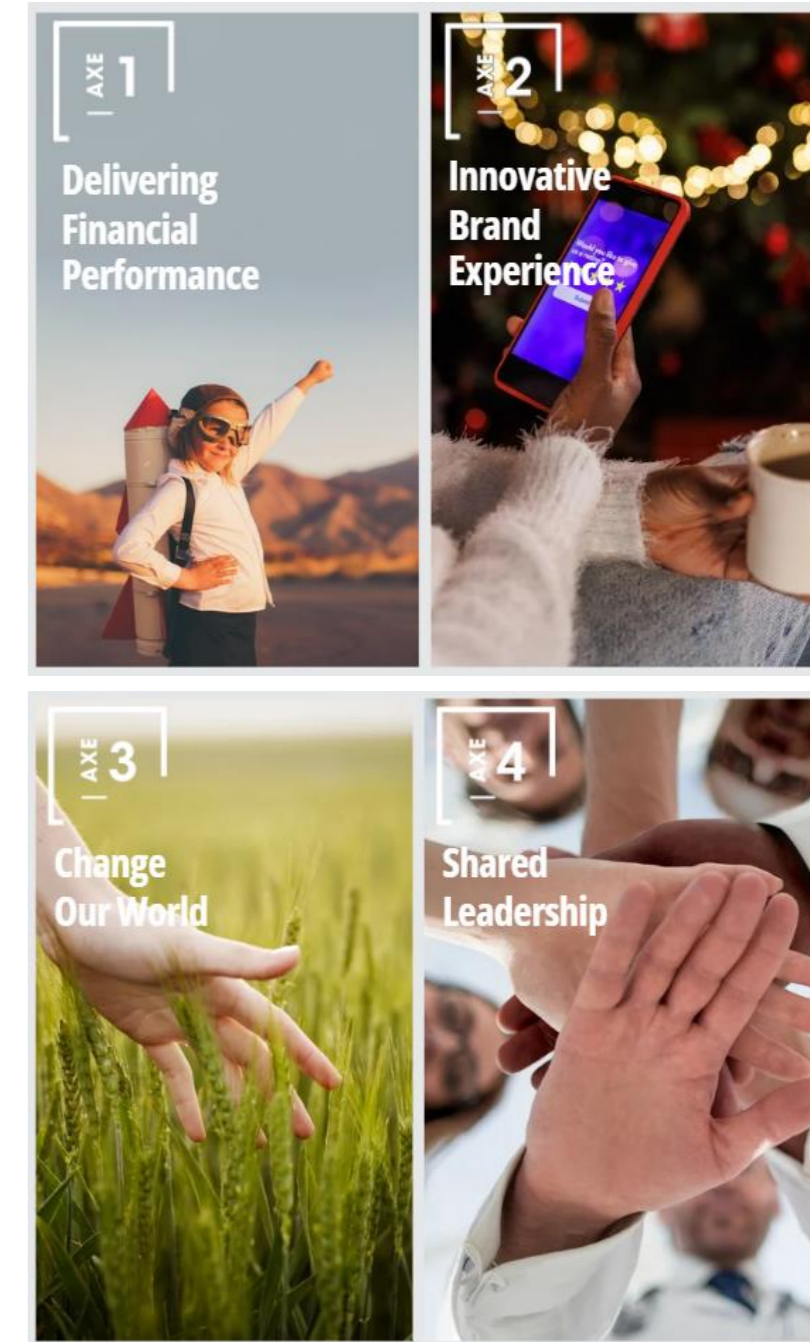
Executive summary

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.

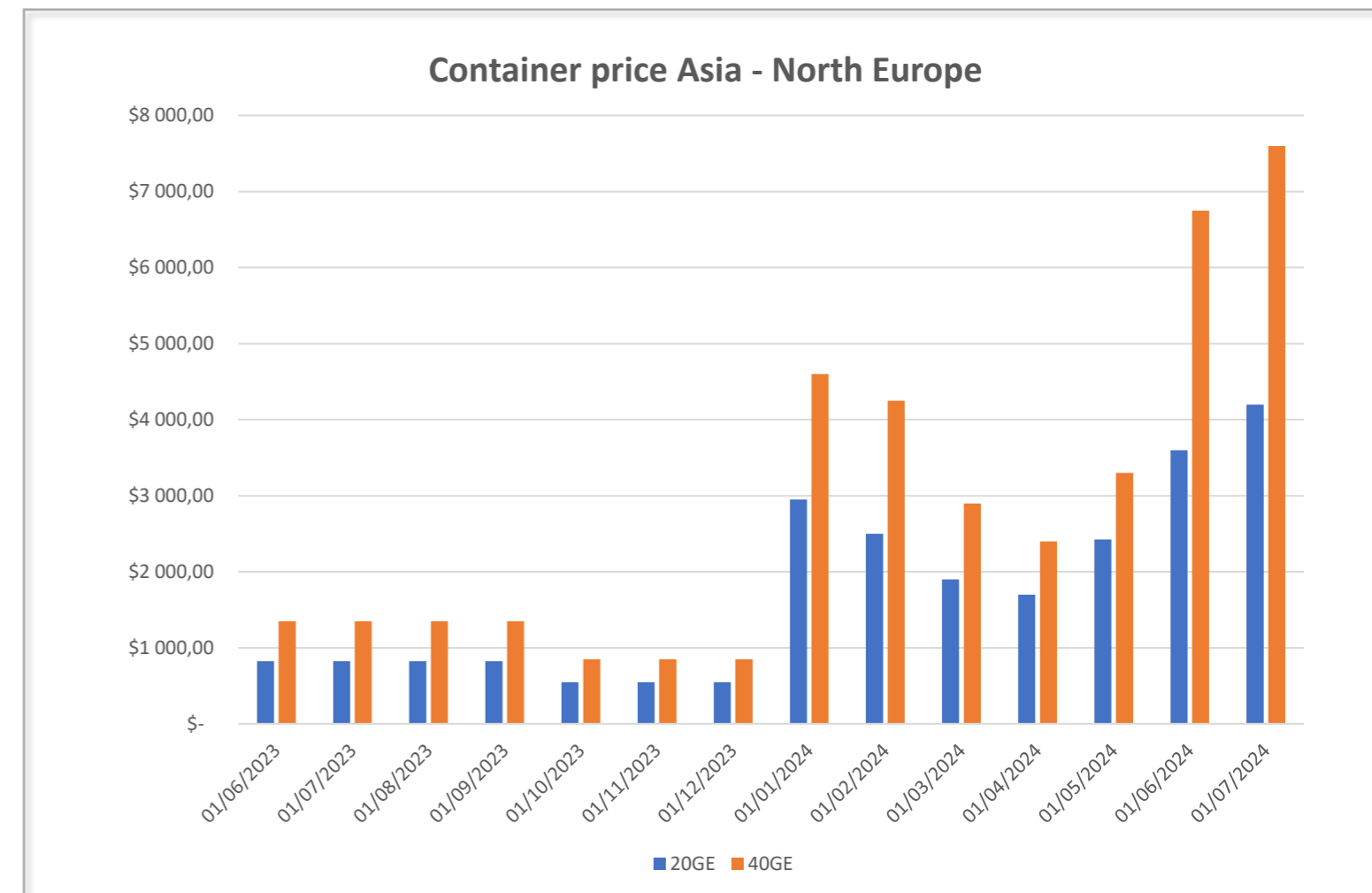
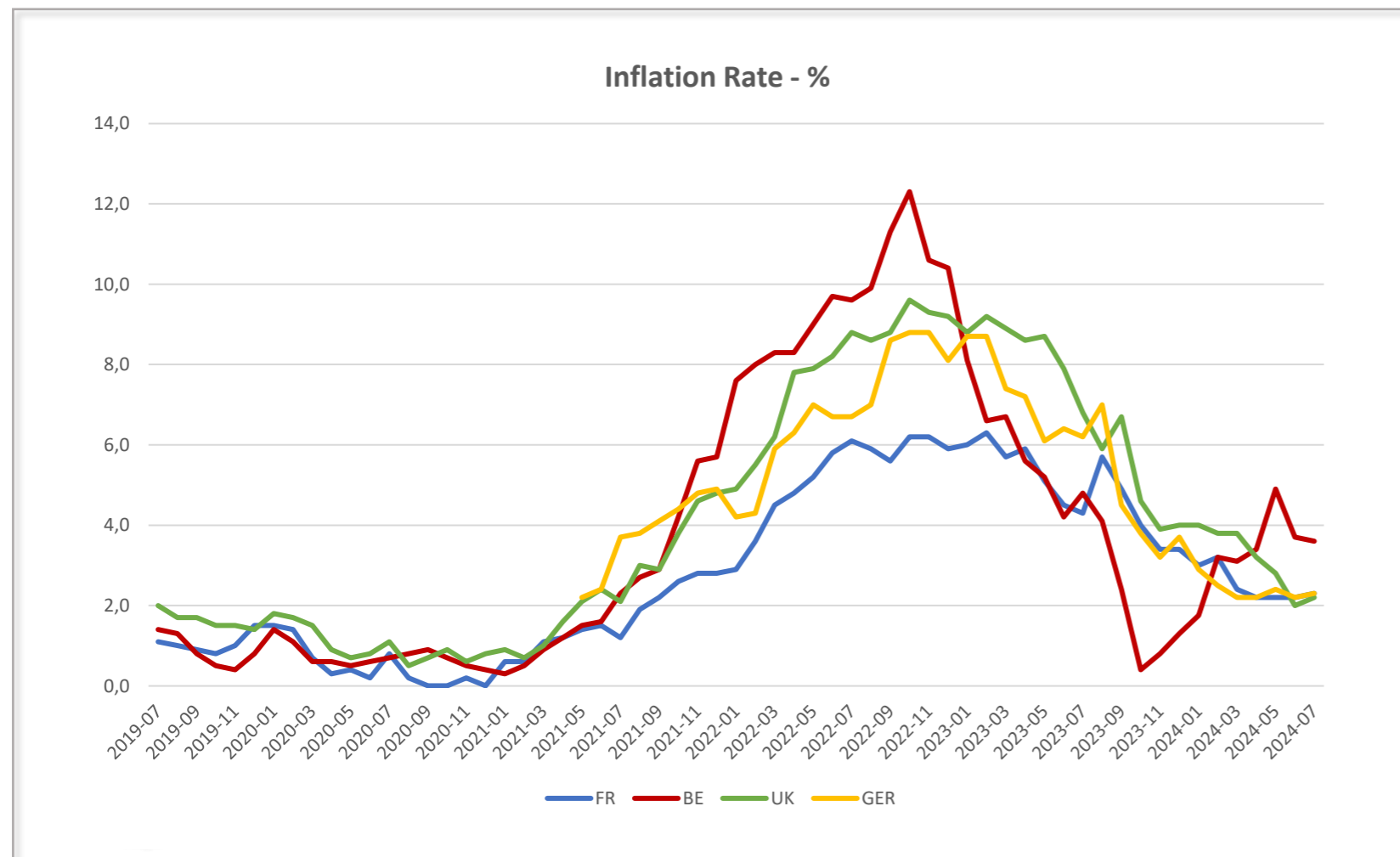
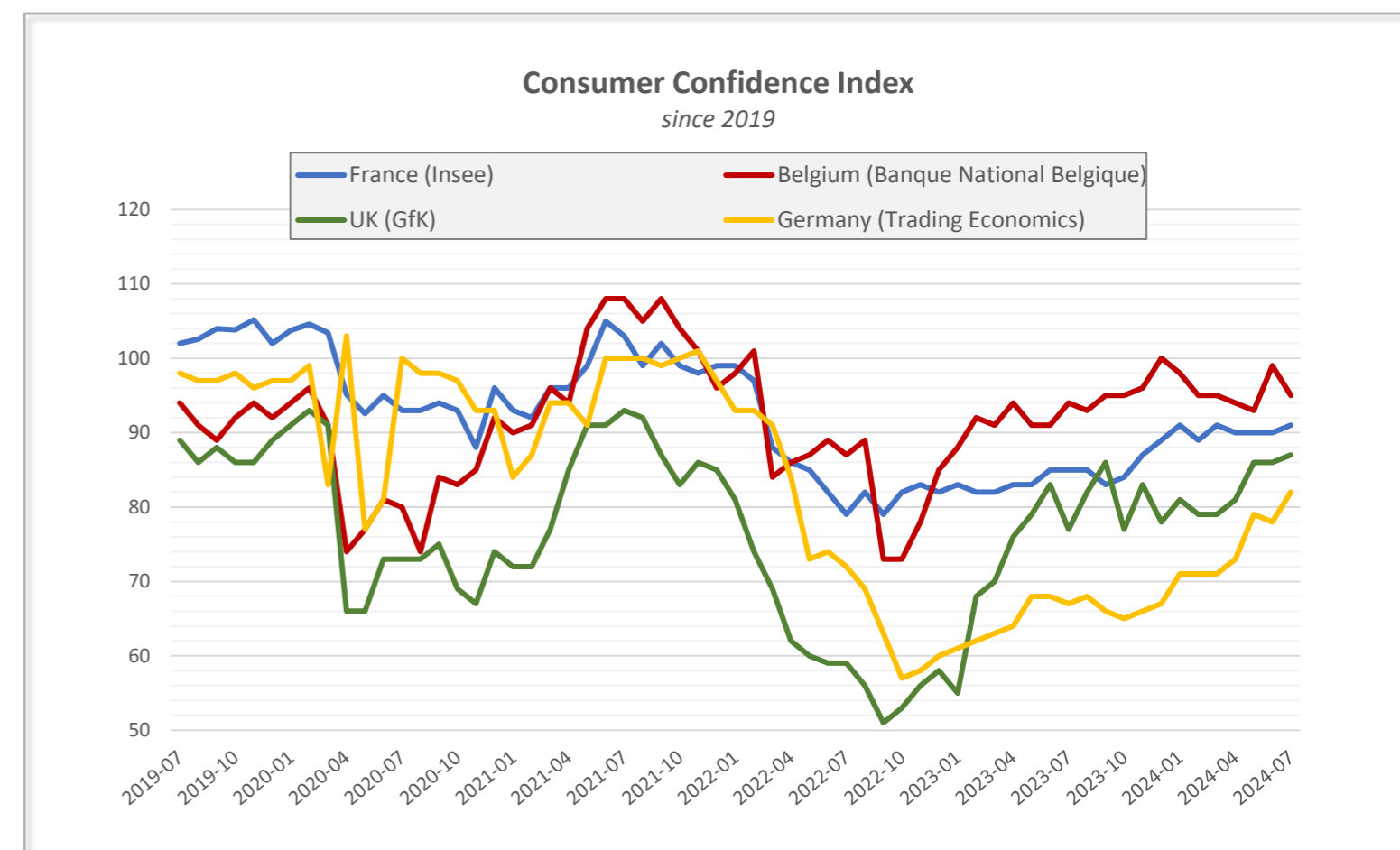
Confiance dans la mise en œuvre du chapitre 2

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



Un environnement incertain

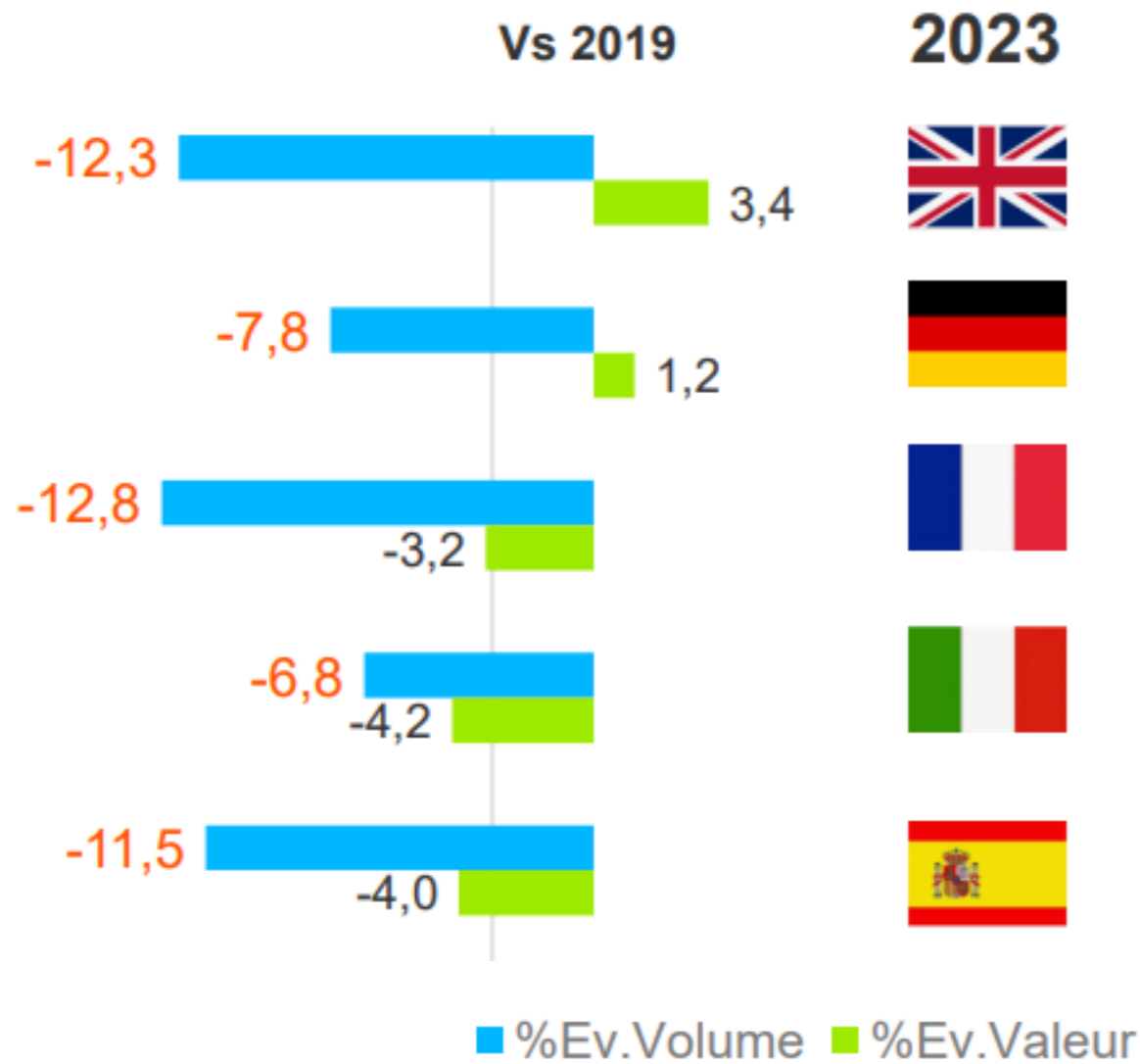
- Marché textile en souffrance : baisse de la consommation (marché IFM à -2% sur le premier semestre 2024), arrivée de la concurrence chinoise (Temu, Shein...)
- Augmentation du nombre de restructurations / faillites,
- Taux d'intérêt élevés, ralentissement économique,
- Météo inhabituelle sur le dernier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



Des marchés aux dynamiques différentes

Marché Fashion

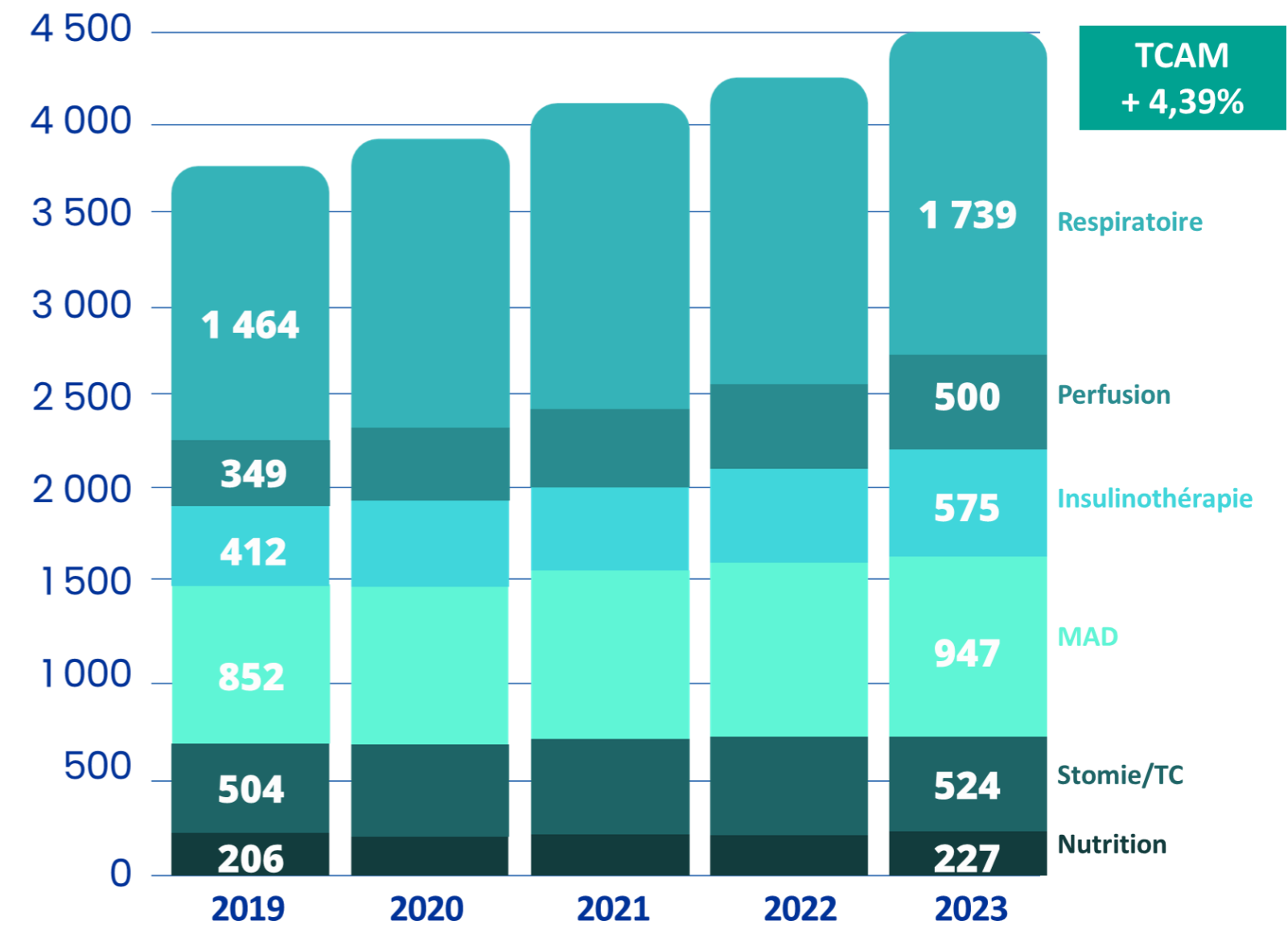
Habillement/Chaussures/Accessoires (hors Linge de maison)



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

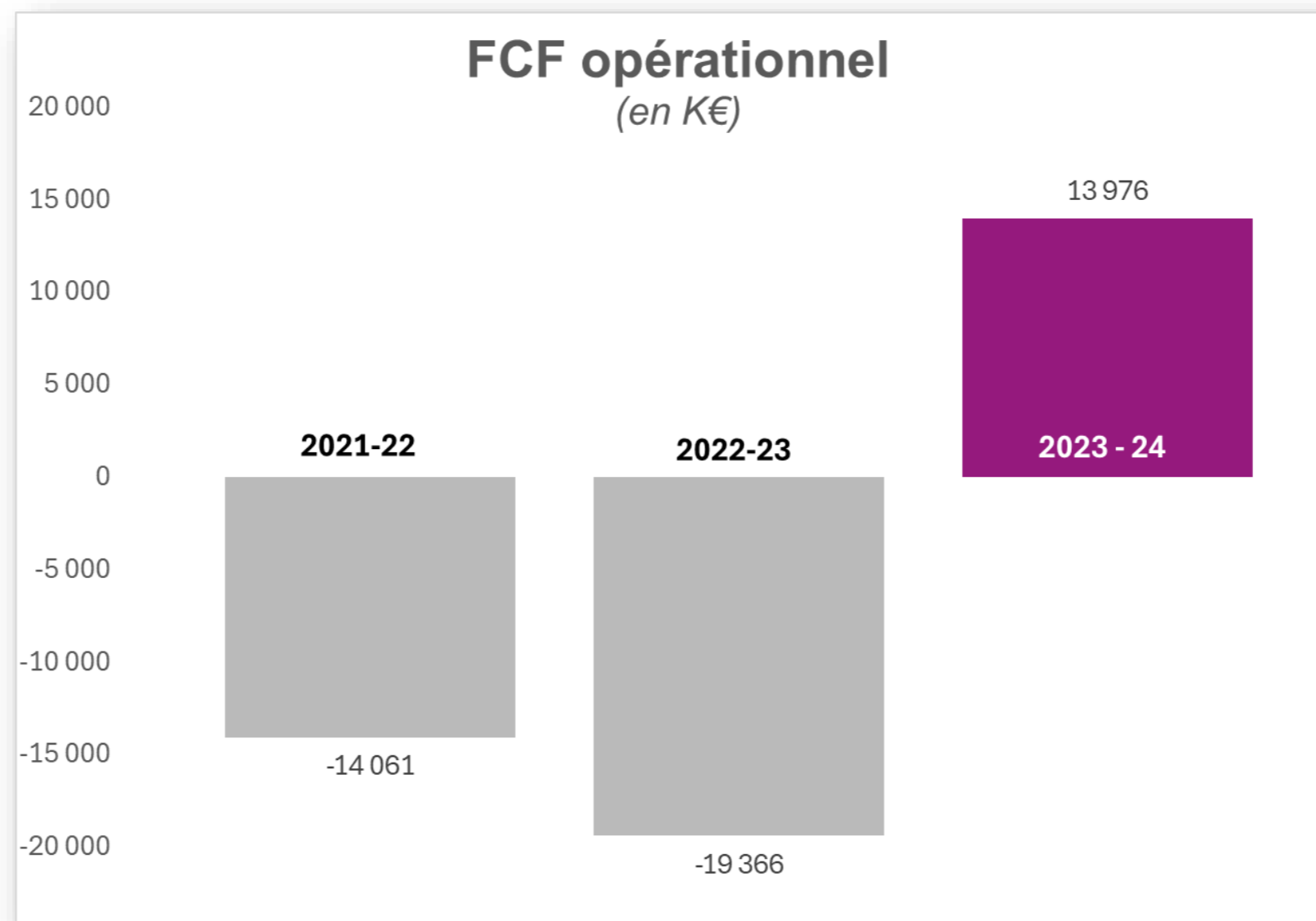
1. Delivering Financial Performance

NOTRE
AMBITION
2026 :

40 M€

d'EBITDA en 2026
et un endettement
diminué de 40%.

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



AXE
1

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).



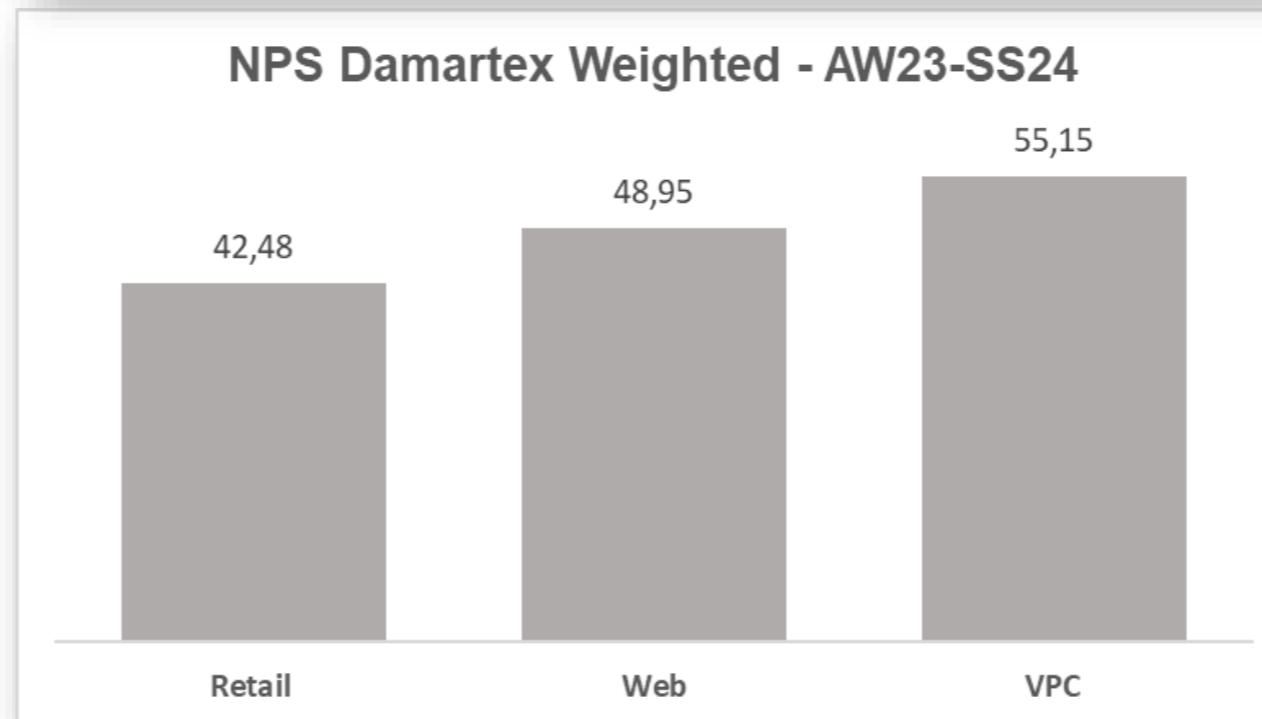
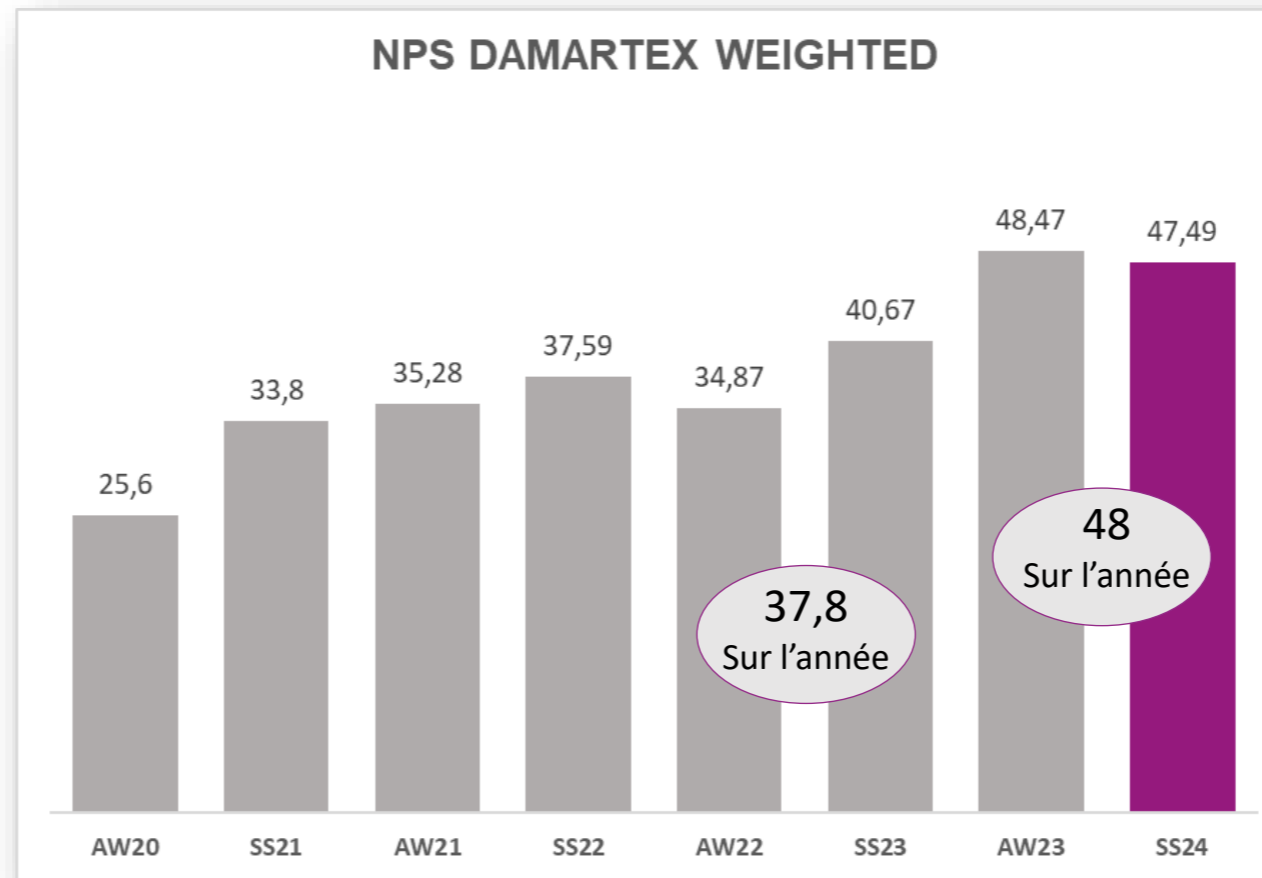
2. Innovative Brand Experience

NOTRE
AMBITION
2026 :

50

NPS > à 50

- NPS Année 22/23 : 37,8
- NPS chapitre 1
Année 23/24 : 48



AXE
2

INNOVATIVE
BRAND
EXPERIENCE



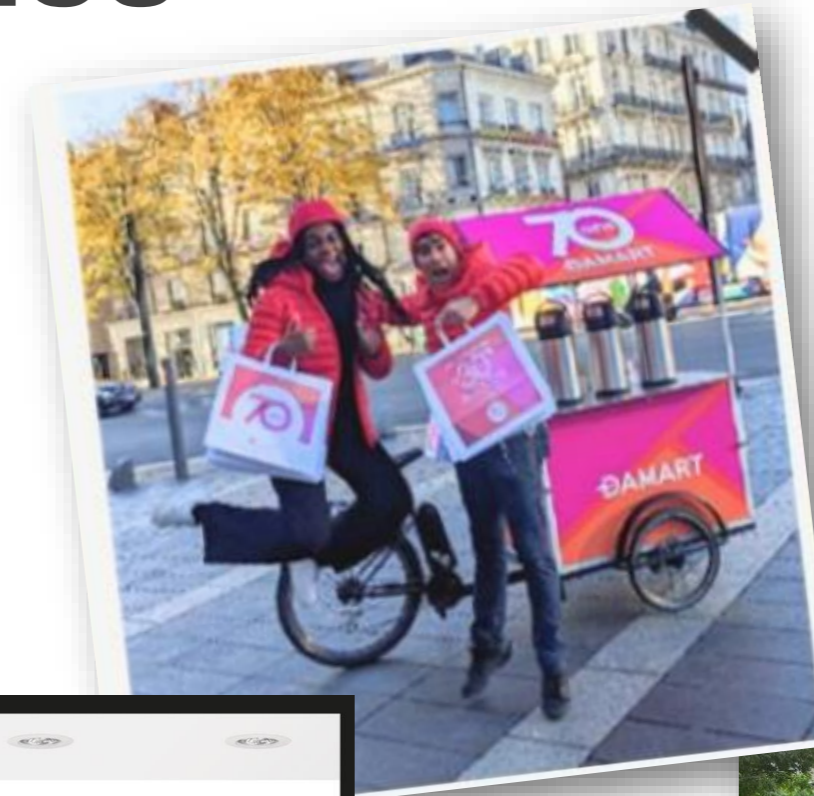


**DAMART**
le confort d'être vraiment moi

2. Innovative Brand Experience

DAMART

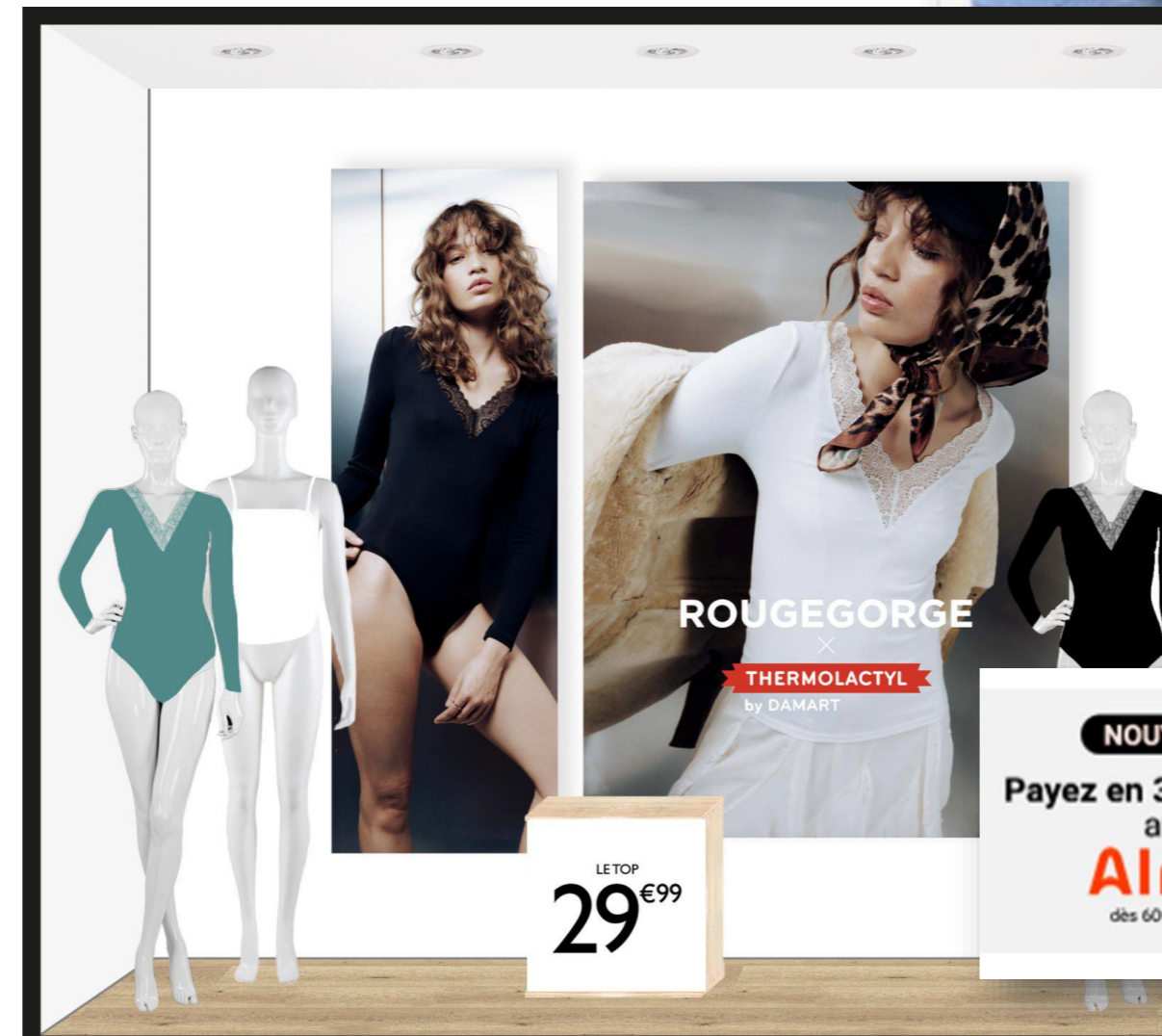
- Accélération de l'événementiel : 70 ans Damart, opération « fête des mères » omnicanale, etc.
- Partenariat RougeGorge,
- Lancement du 3X sans frais,
- Campagne TV développée en UK,
- Introduction de marques.



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

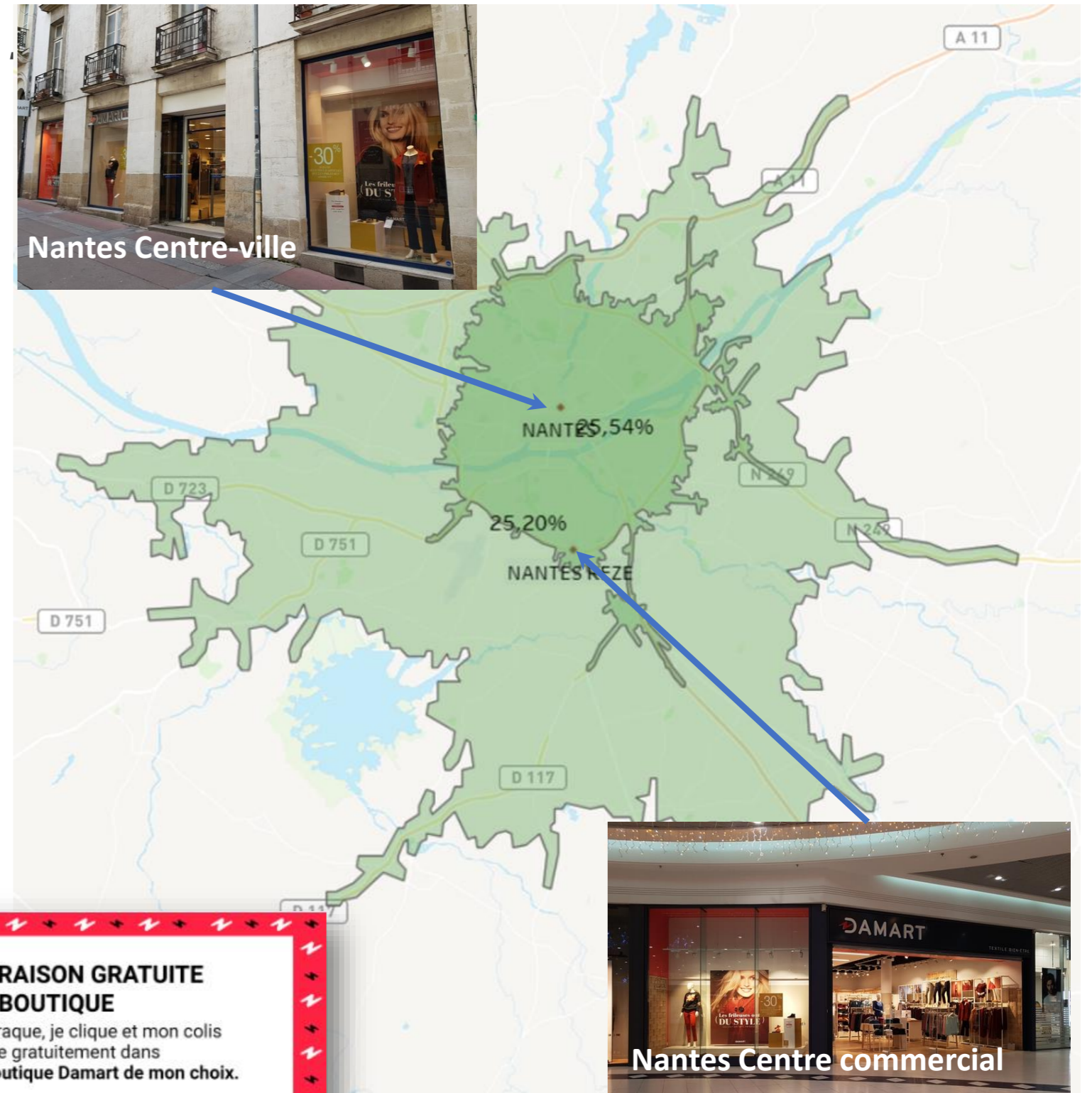
Rapide
La validation du
3X sans frais est
immédiate

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.



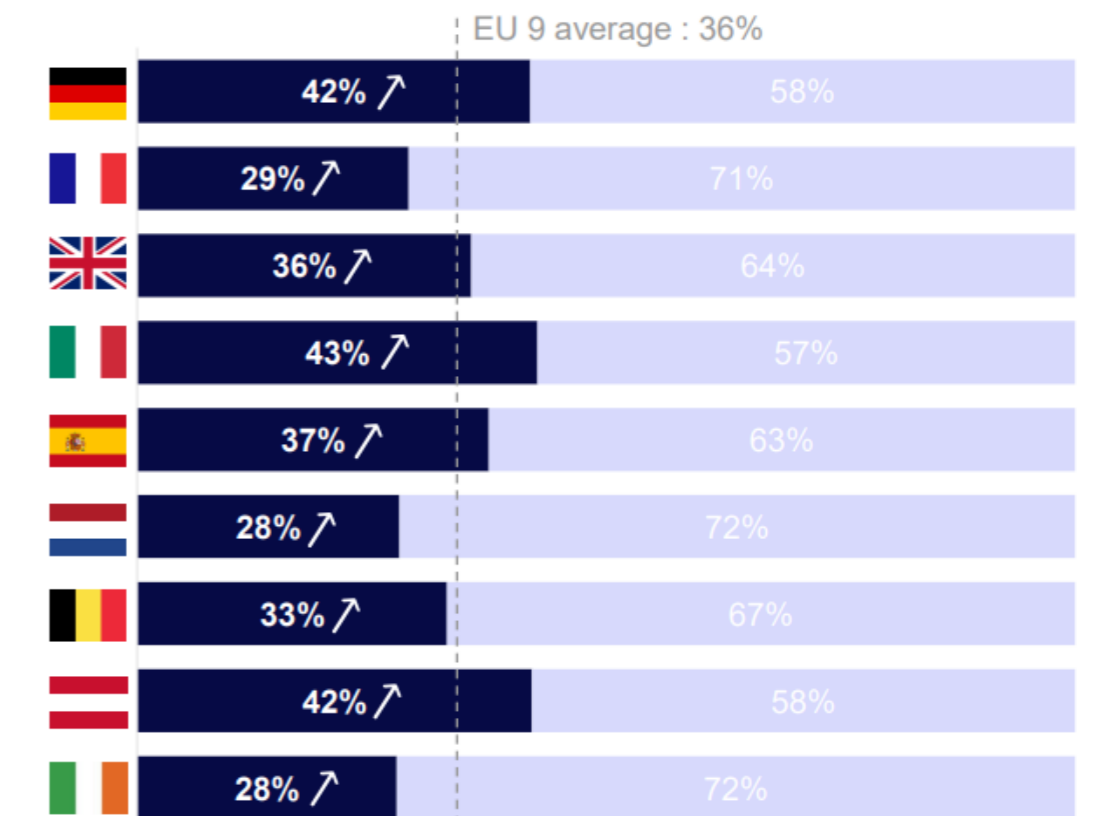
DAMART

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



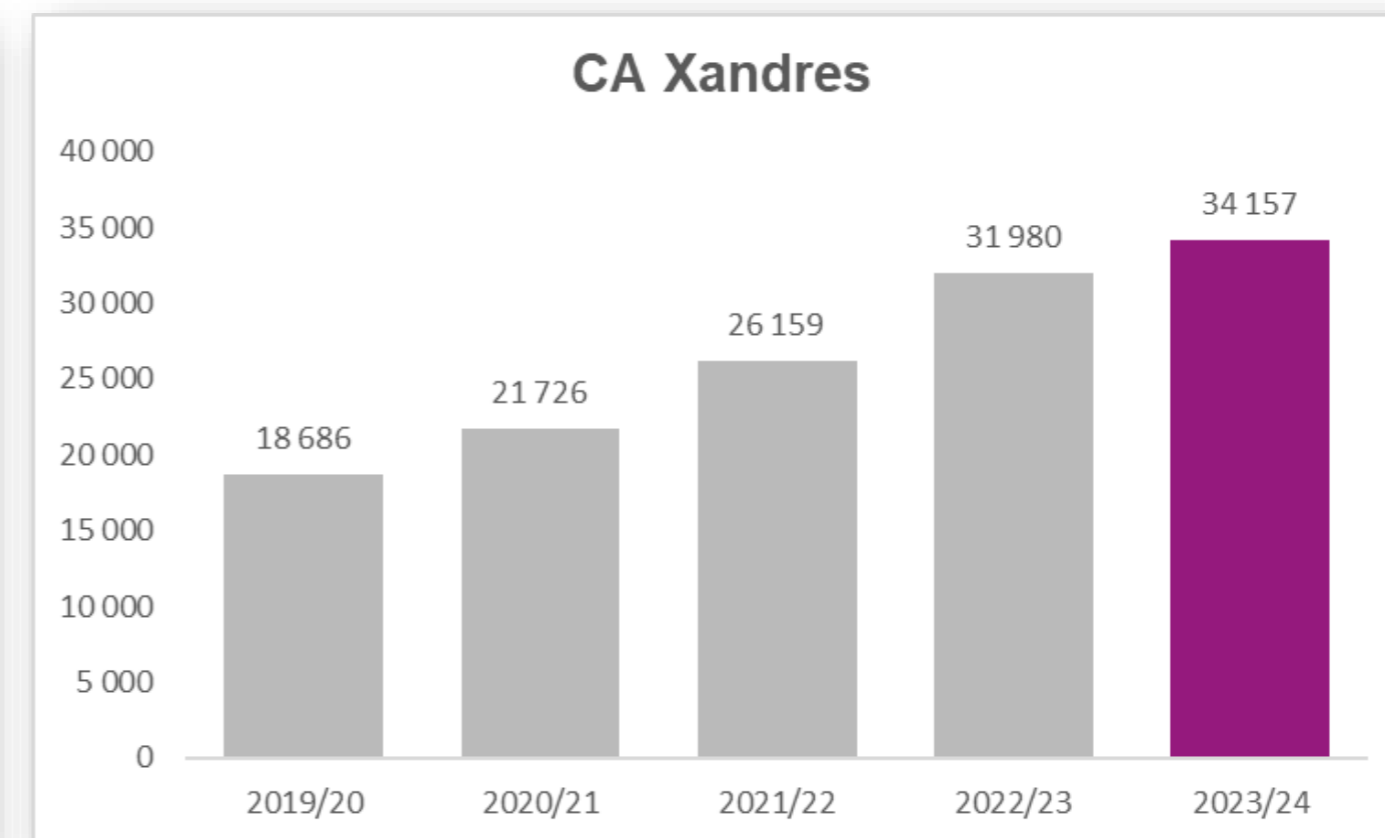
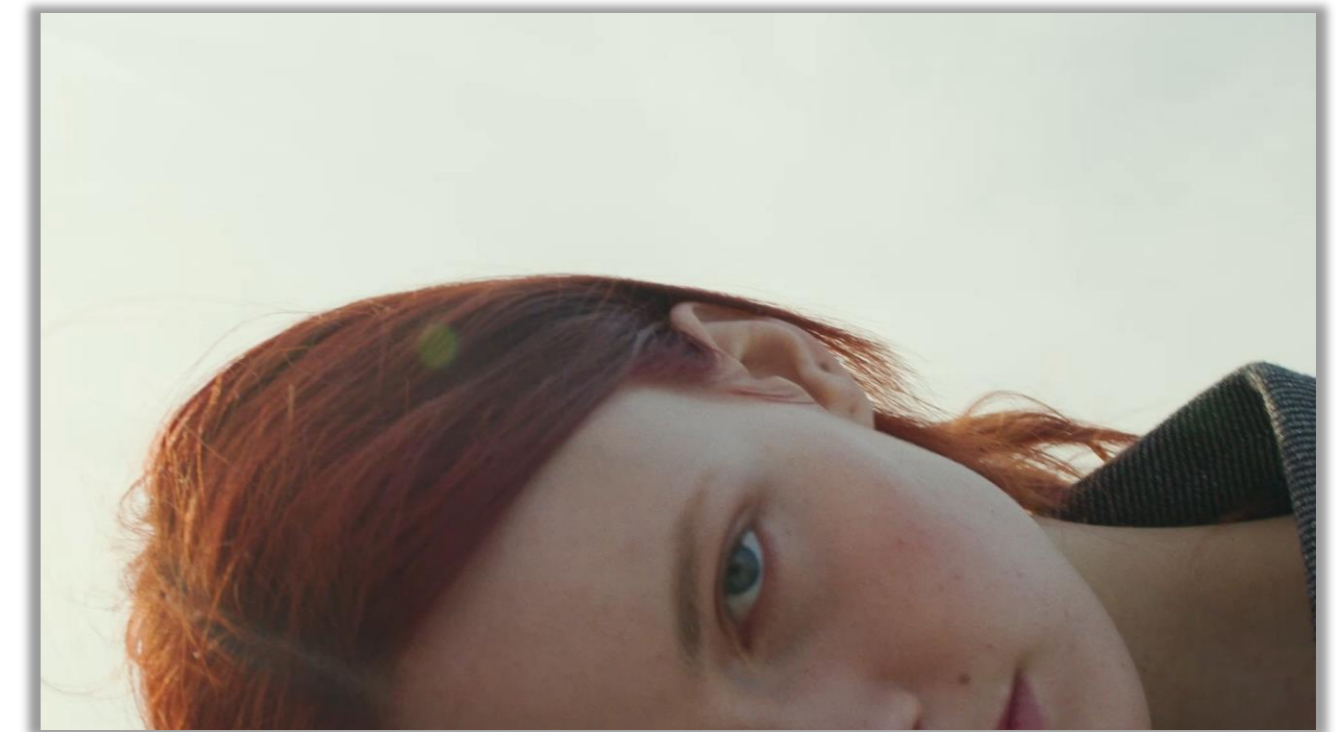
Source: Consumer Panel Foxintelligence by NielsenIQ

foxintelligence
by NielsenIQ

2. Innovative Brand Experience

Accélération du développement Xandres :

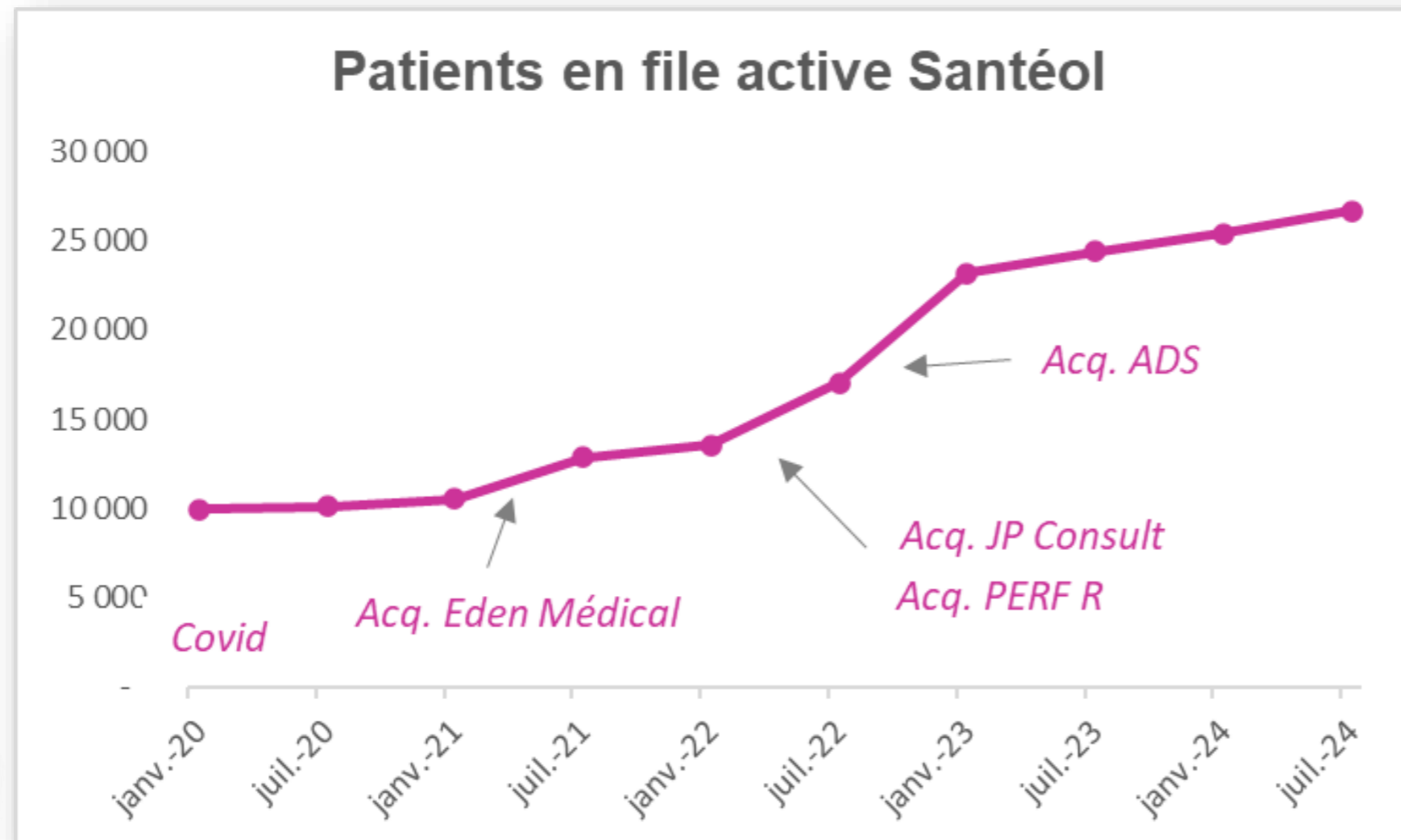
- Croissance continue sur tous les canaux,
- Développement international,
- FCF d'exploitation positif en 23/24,
- Extension de gamme vers l'accessoire.
Introduction en Sept 23.



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).

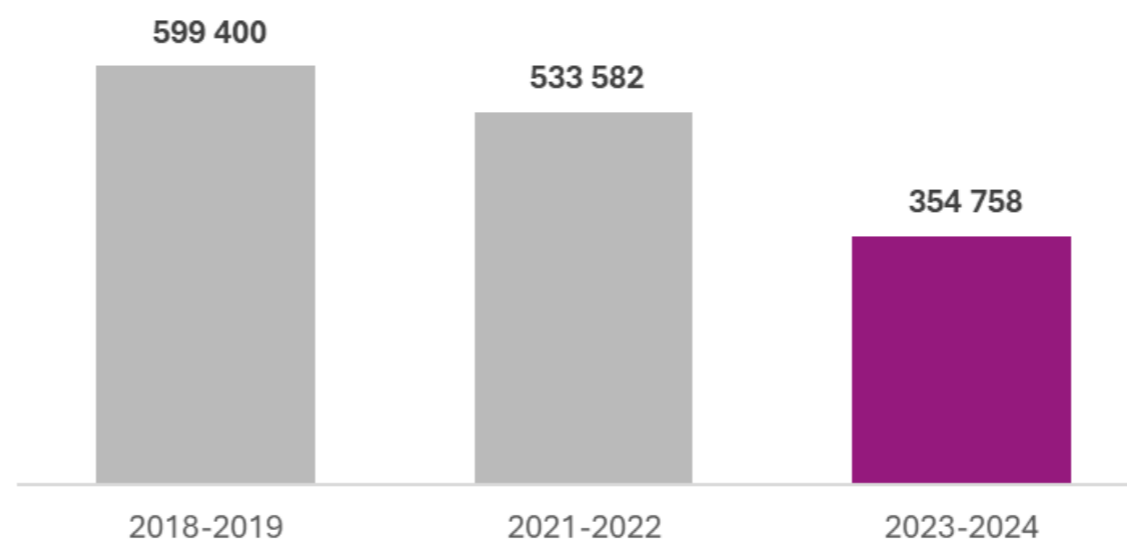


3. Change our world

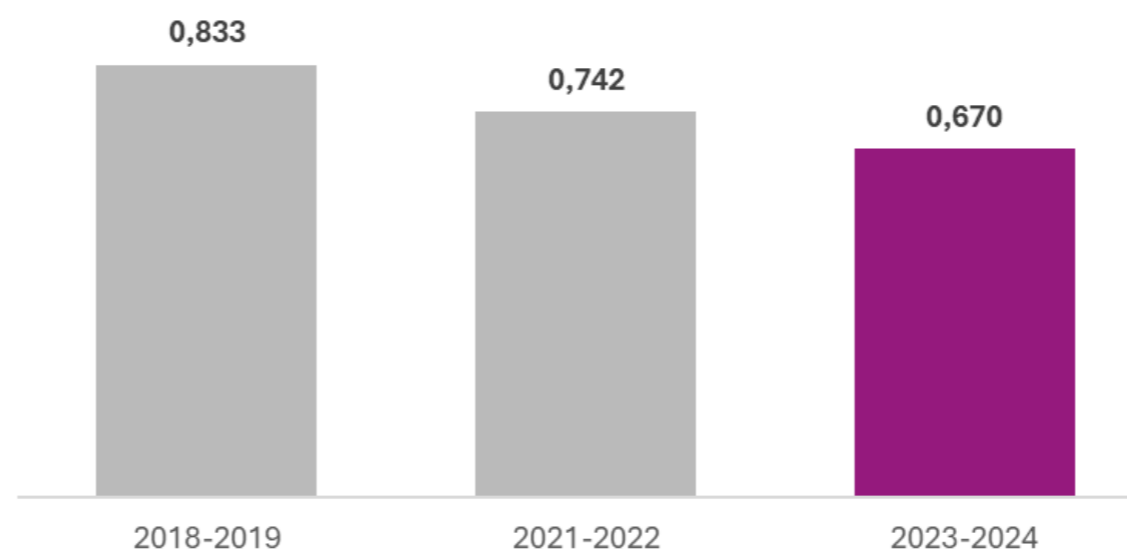
**NOTRE
AMBITION
2026 :**
-25%
d'empreinte carbone
versus 2019

- 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 :

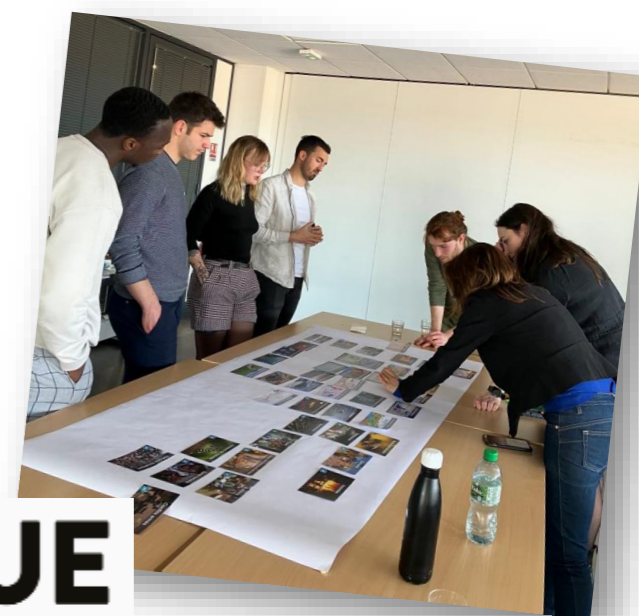
Super Heroes Community, fresque du climat, éducation clients à l'utilisation, communication interne & événements.
Mais aussi nos clients...

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.



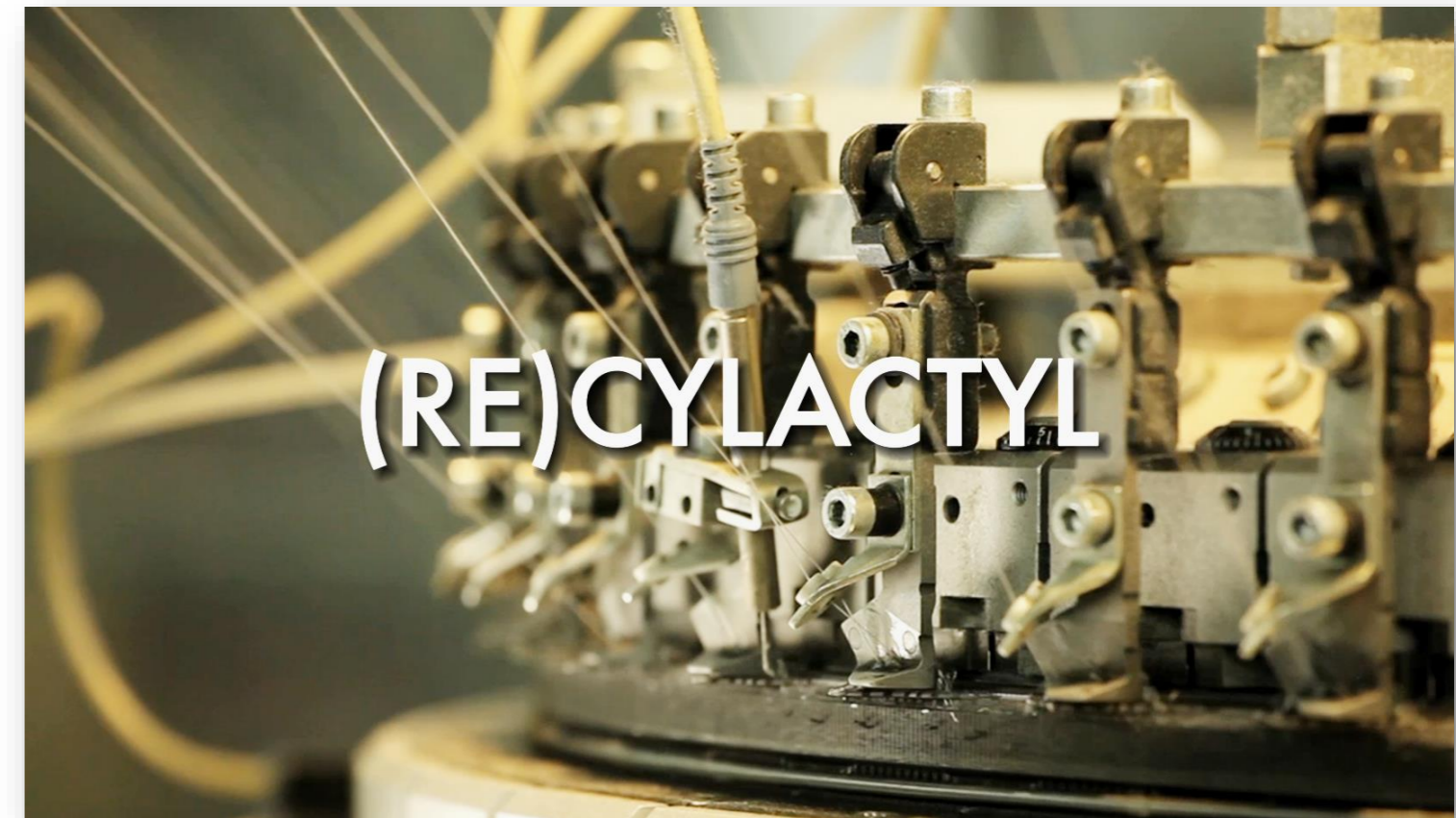
3. Change our world

Recylactyl

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



La Redoute



4. Shared Leadership

NOTRE
AMBITION
2026 :

+75%

le taux d'engagement
des équipes.

- 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



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,



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),



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

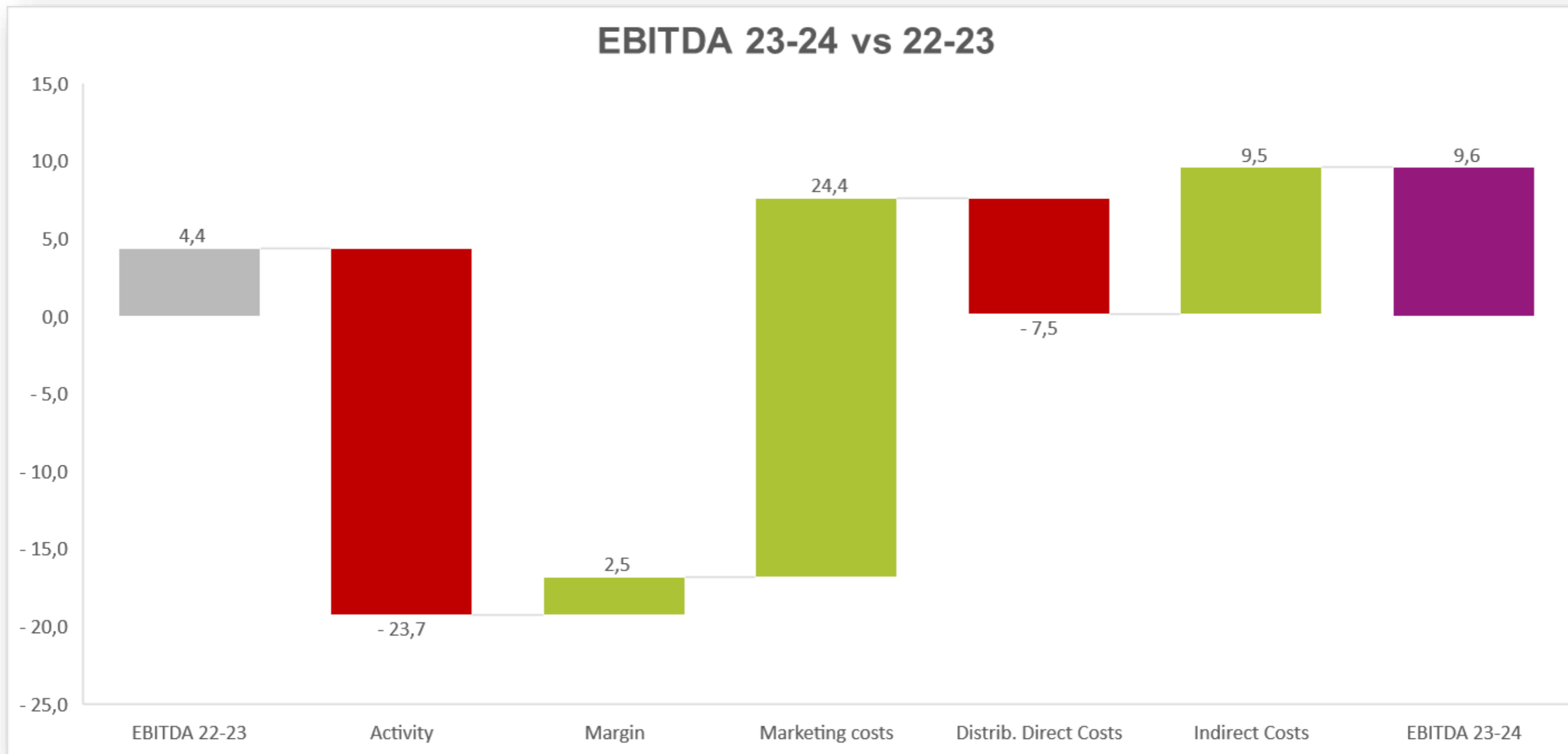
- Progression de la rentabilité en volume et en taux de l'activité PSAD,
- Sous-performance de l'activité VPC historique,

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

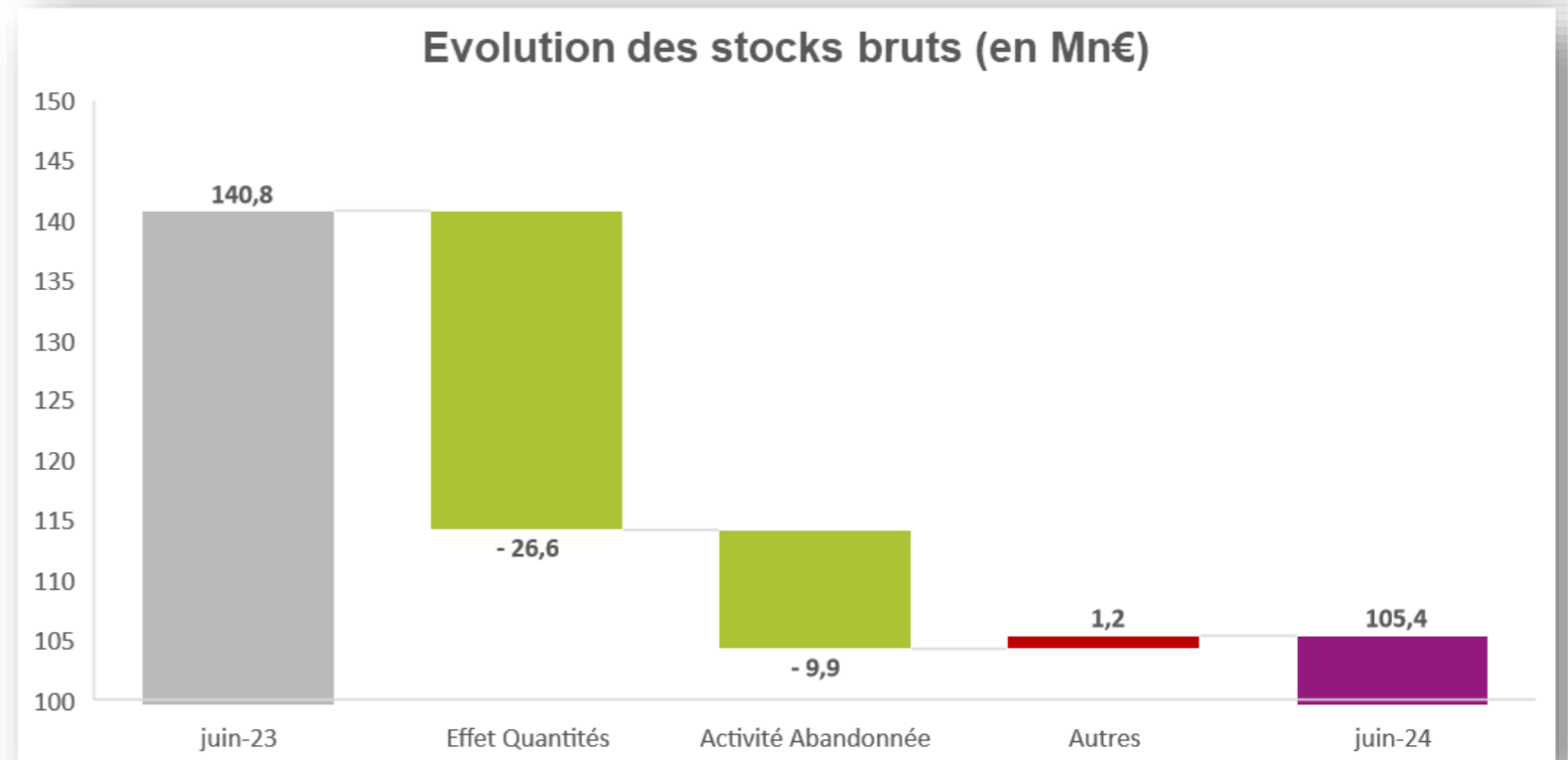
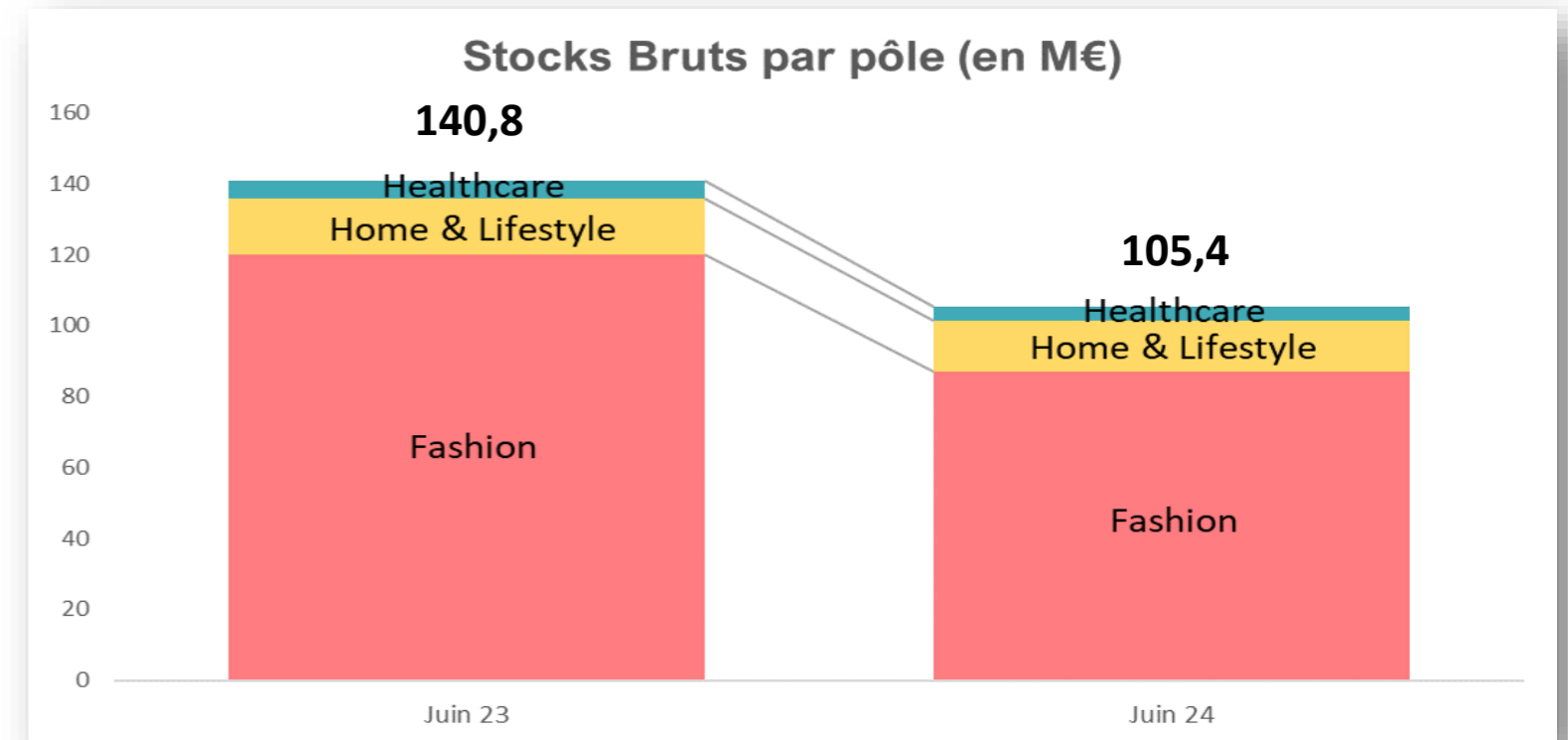
en millions d'euros

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

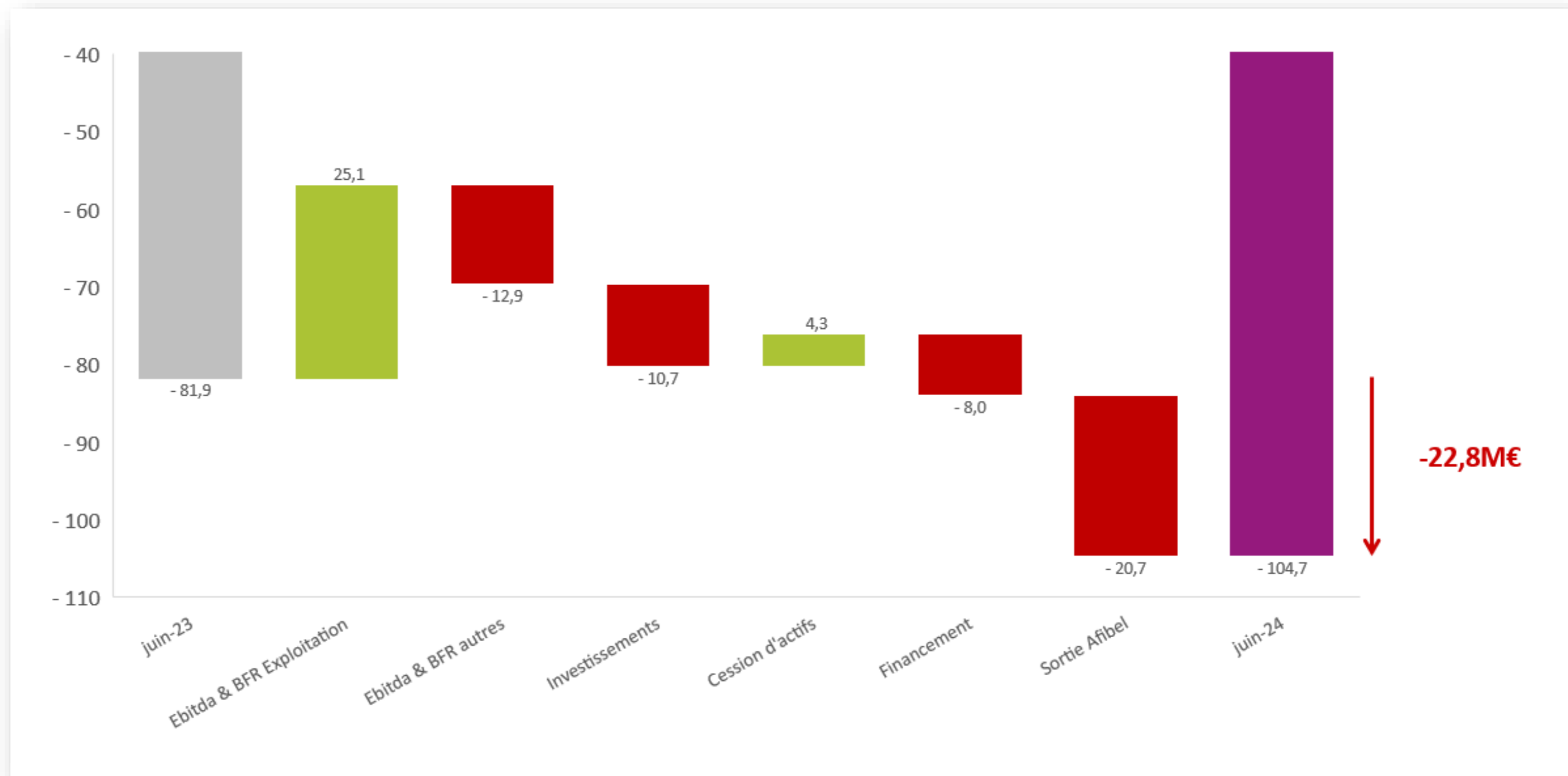
BFR Net Exploitation	61,1	46,9
Stocks Nets	126,2	93,9
Clients Nets	17,0	17,3
Fournisseurs Nets	-82,0	-64,3



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

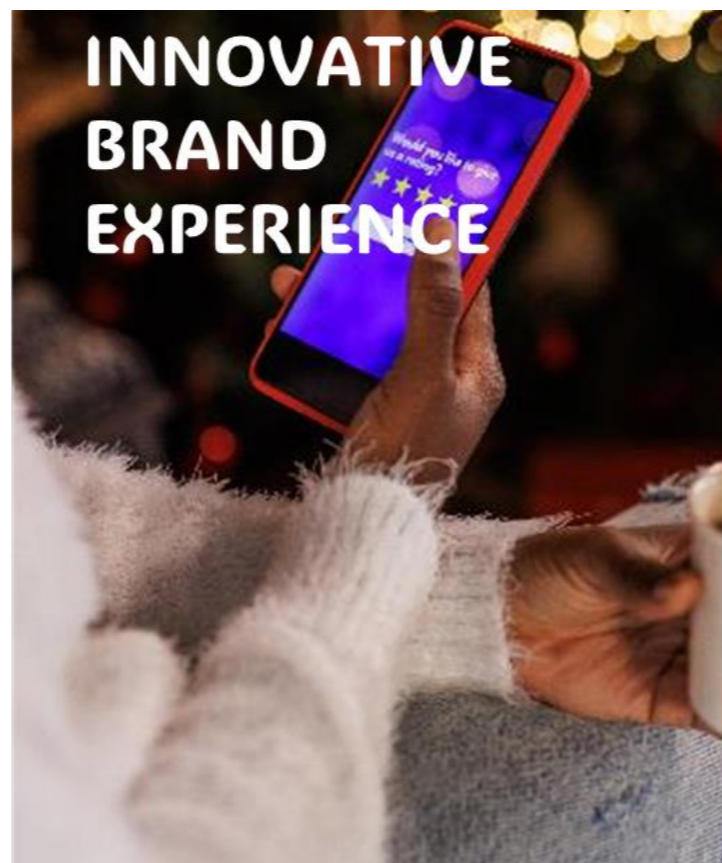
Dare.Act.Impact – Chapitre 2 : De la rationalisation au développement

**DELIVERING
FINANCIAL
PERFORMANCE**



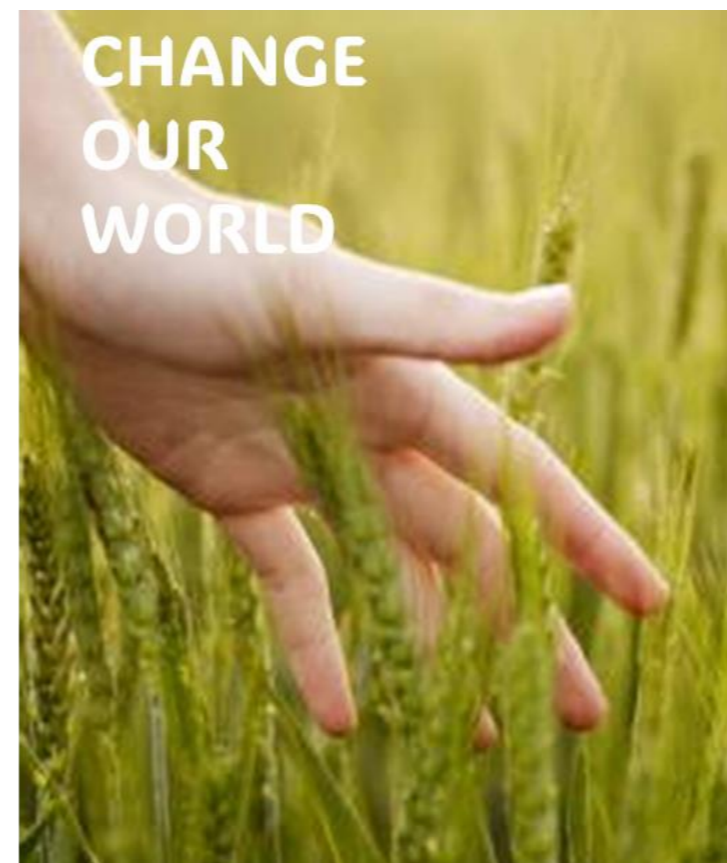
Tirer les bénéfices du chapitre 1 et continuer à s'adapter et flexibiliser nos business model.

**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

XANDRES
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€



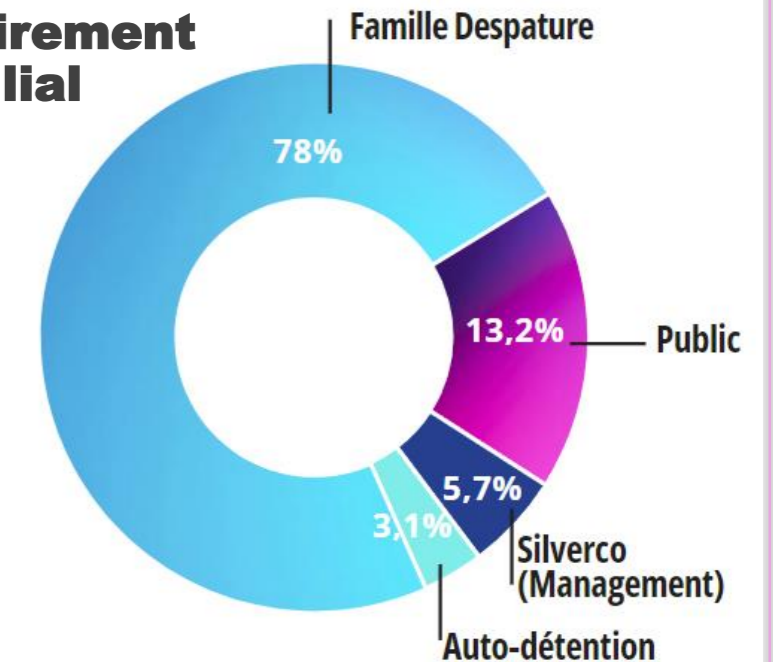
**Endettement
Financier :**
104,7 M€

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