

# Information Financière Exercice 2023 - 2024

11 septembre 2024

**damartex**  
GROUP



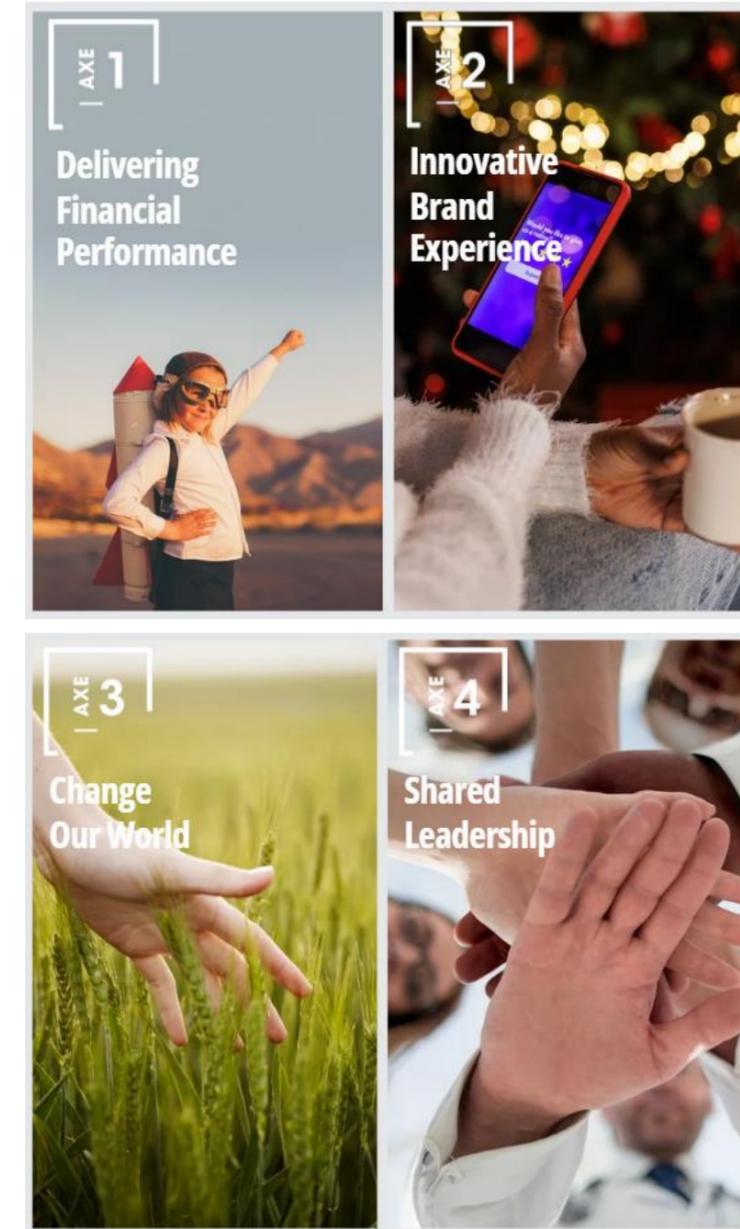
# Executive summary

## 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.

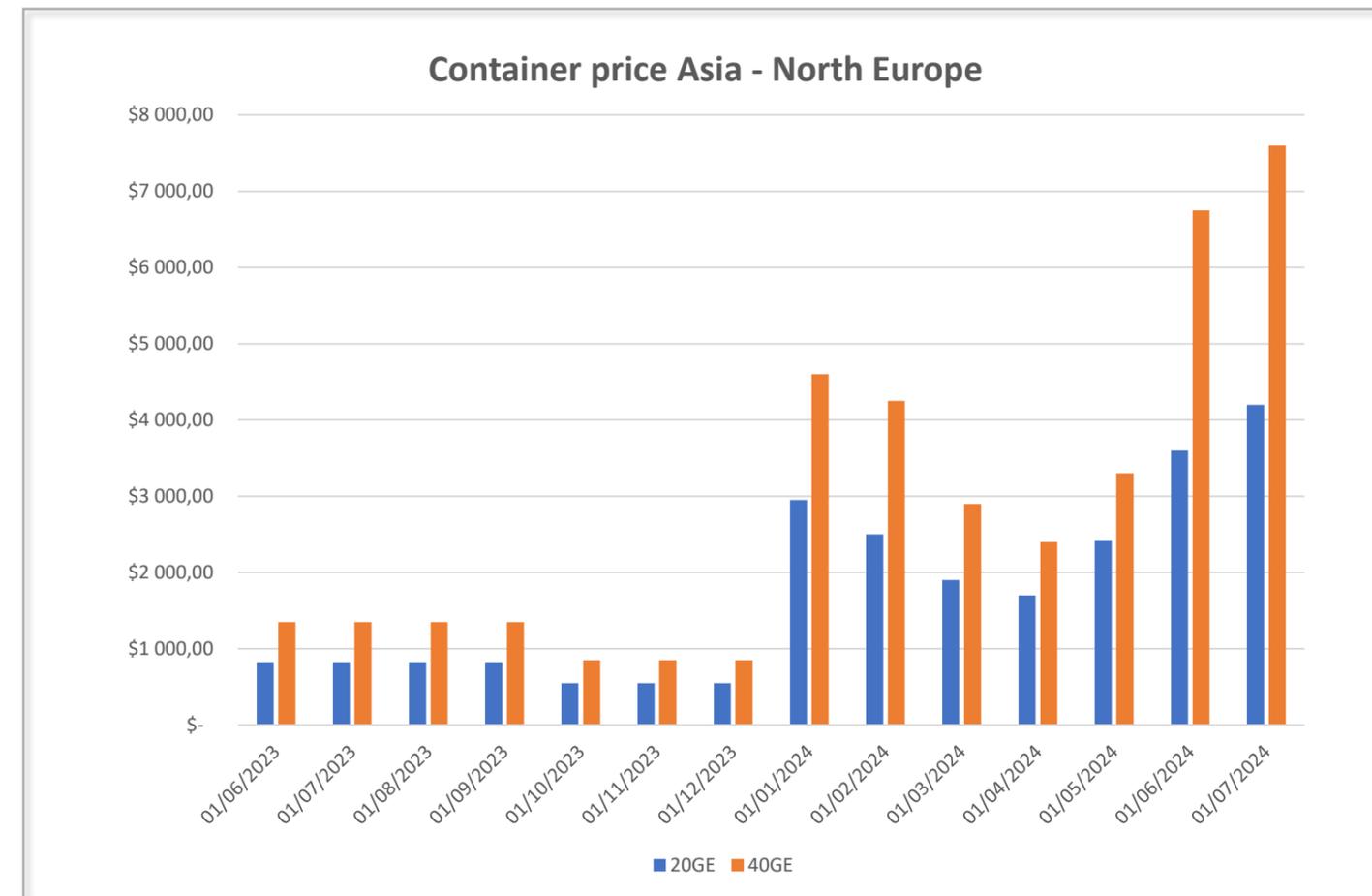
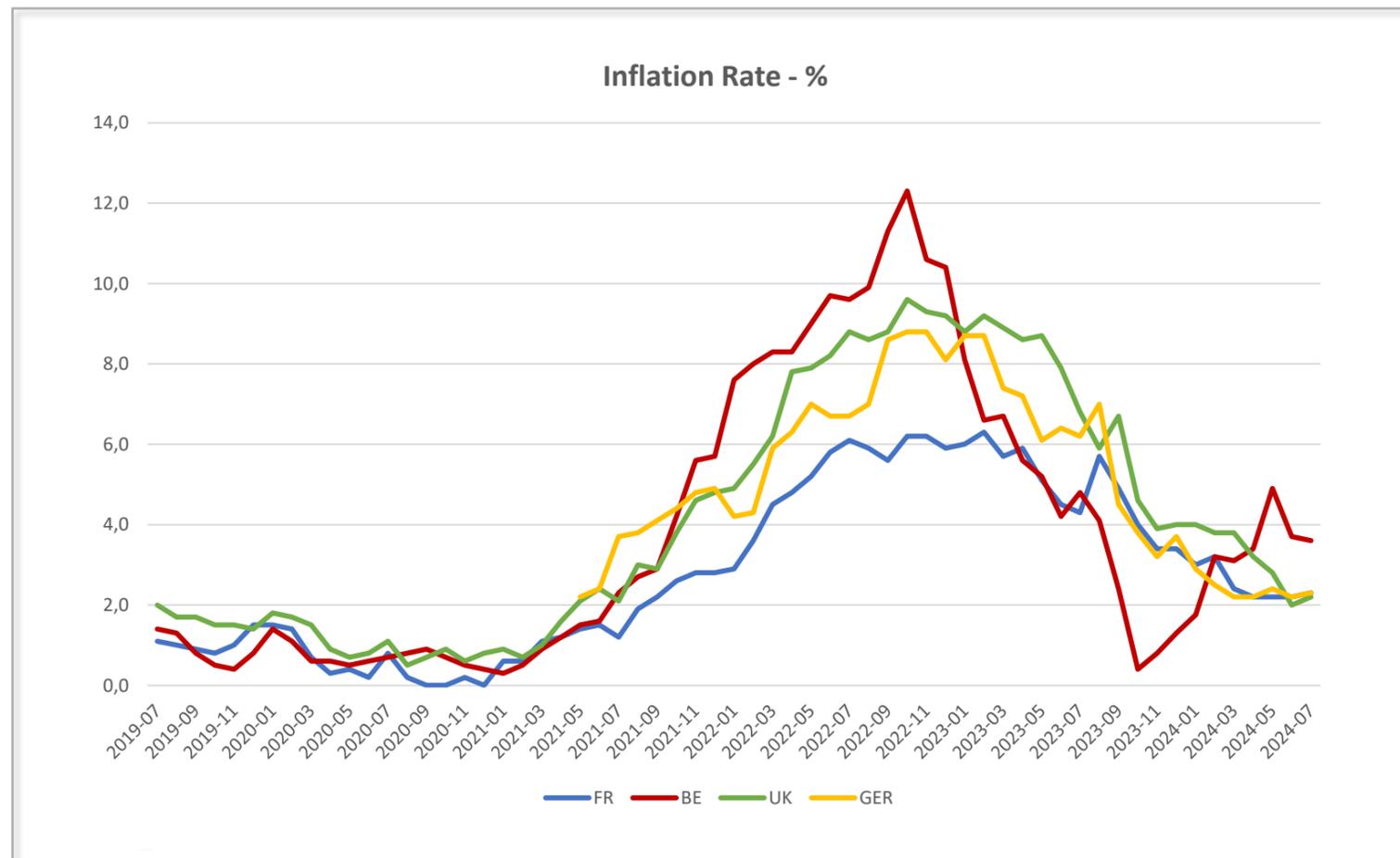
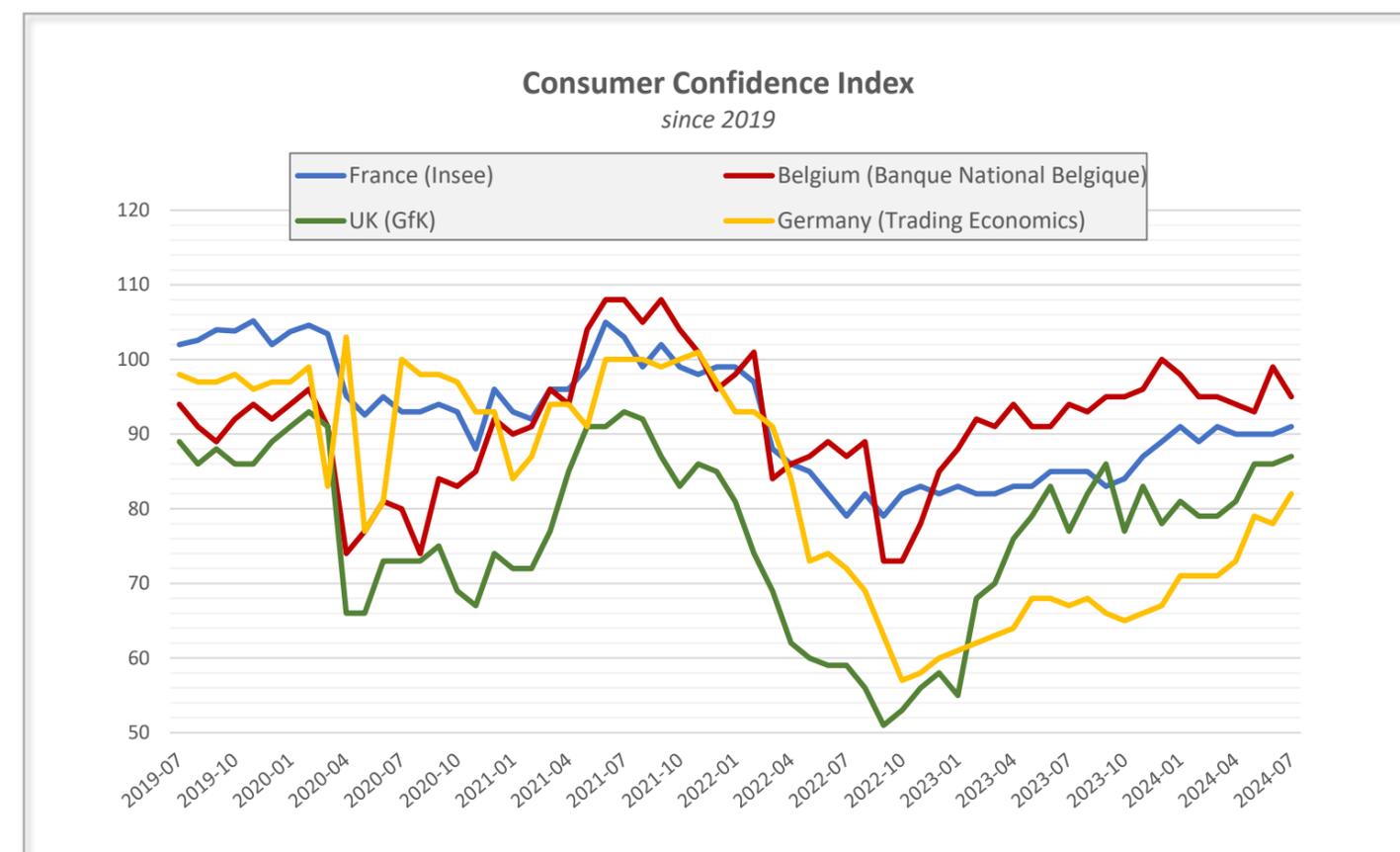
## Confiance dans la mise en œuvre du chapitre 2

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



# Un environnement incertain

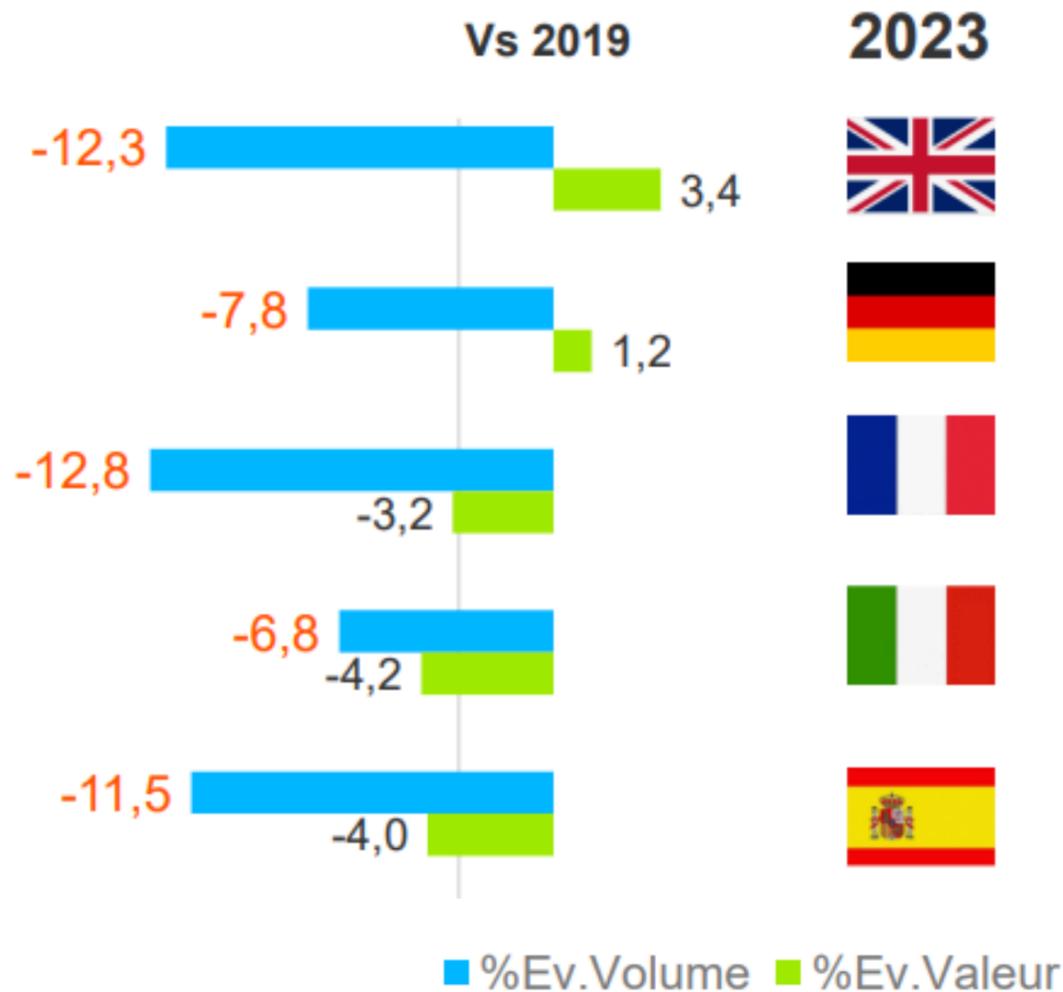
- Marché textile en souffrance : baisse de la consommation (marché IFM à -2% sur le premier semestre 2024), arrivée de la concurrence chinoise (Temu, Shein...)
- Augmentation du nombre de restructurations / faillites,
- Taux d'intérêt élevés, ralentissement économique,
- Météo inhabituelle sur le dernier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



# Des marchés aux dynamiques différentes

## Marché Fashion

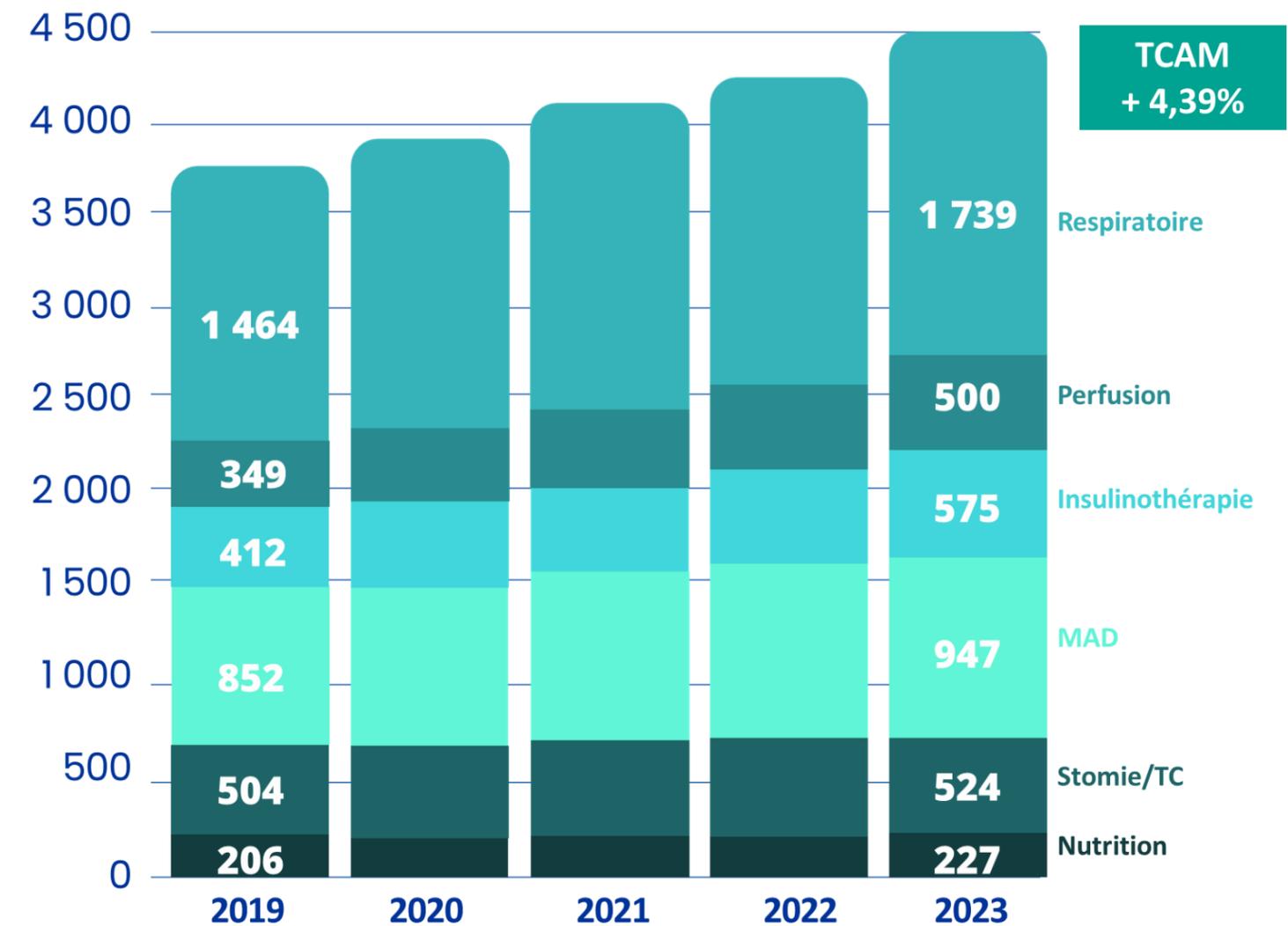
Habillement/Chaussures/Accessoires (hors Linge de maison)



## 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**

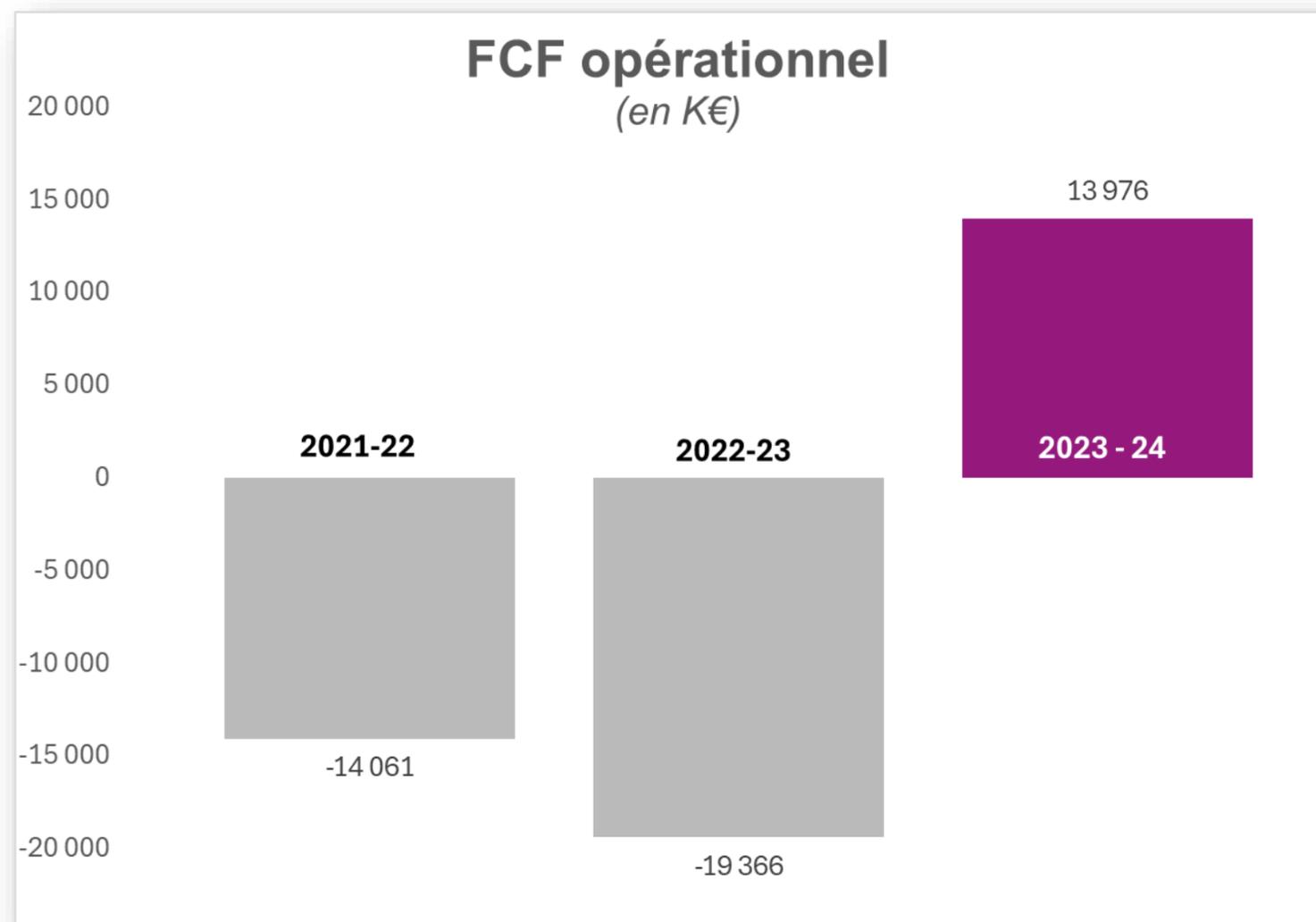
# 1. Delivering Financial Performance

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).



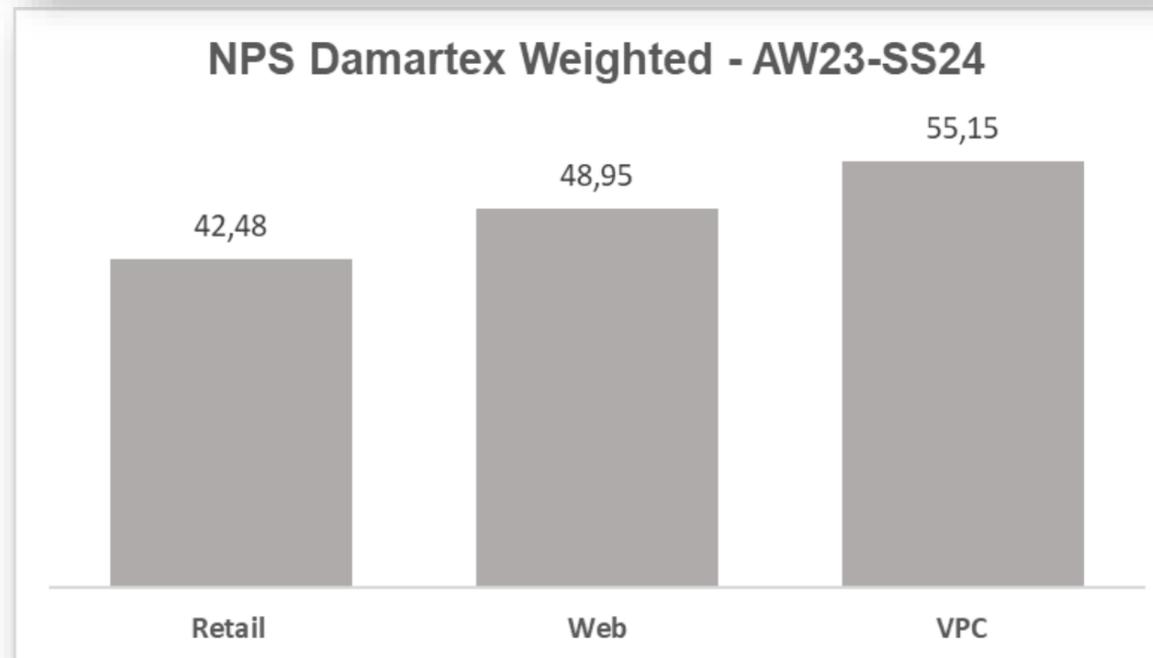
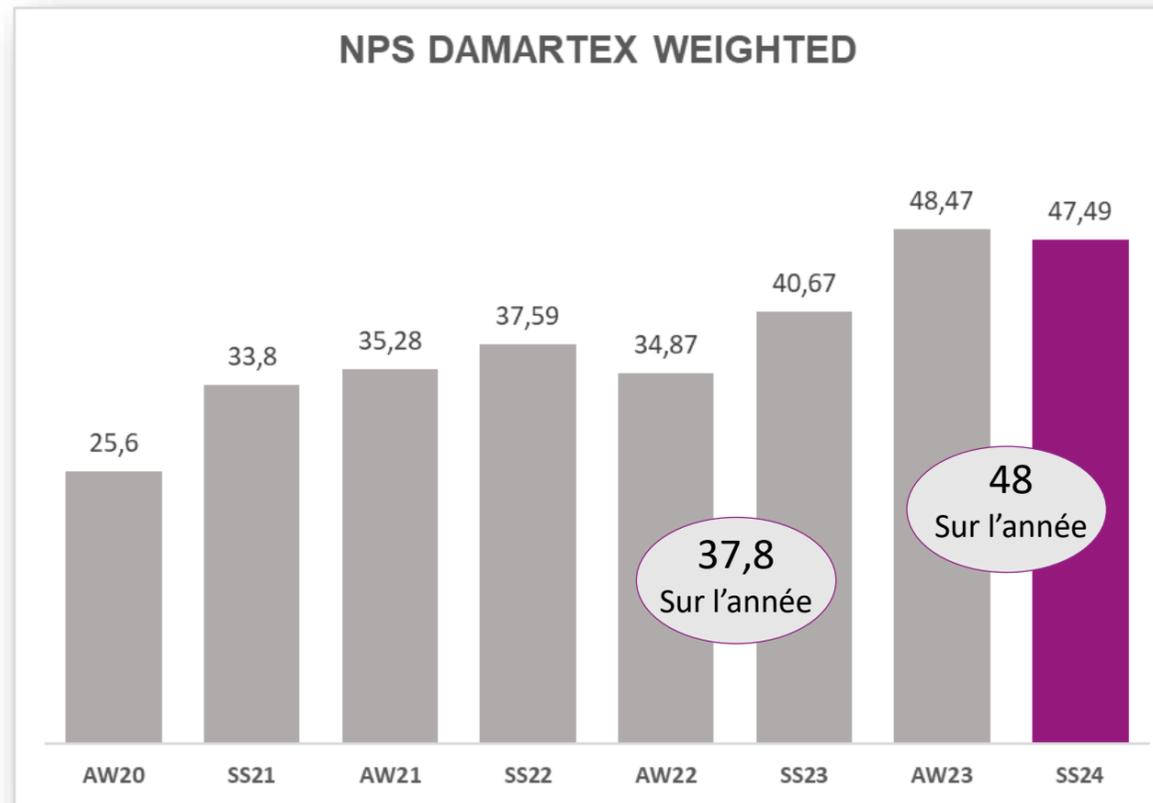
## 2. Innovative Brand Experience

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



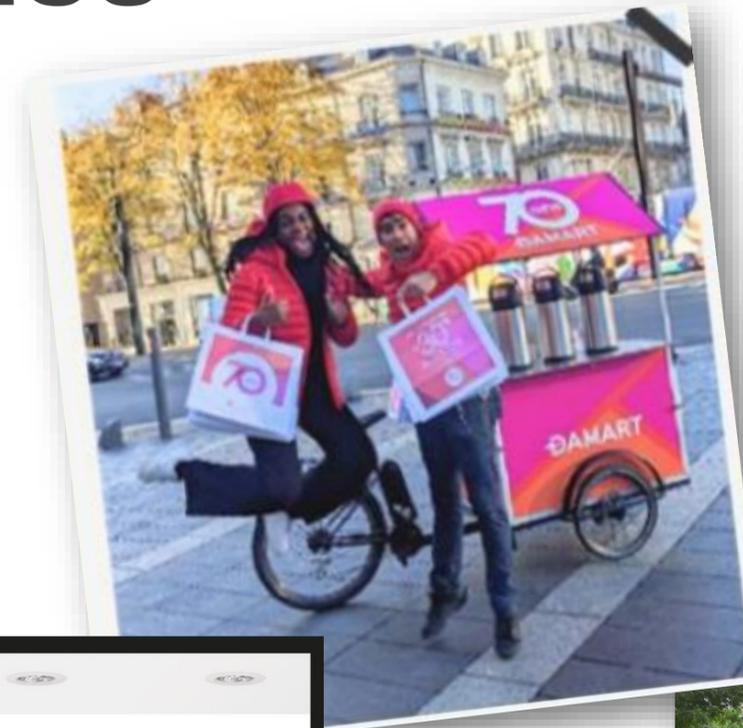


**DAMART**  
le confort d'être vraiment moi

## 2. Innovative Brand Experience

**DAMART**

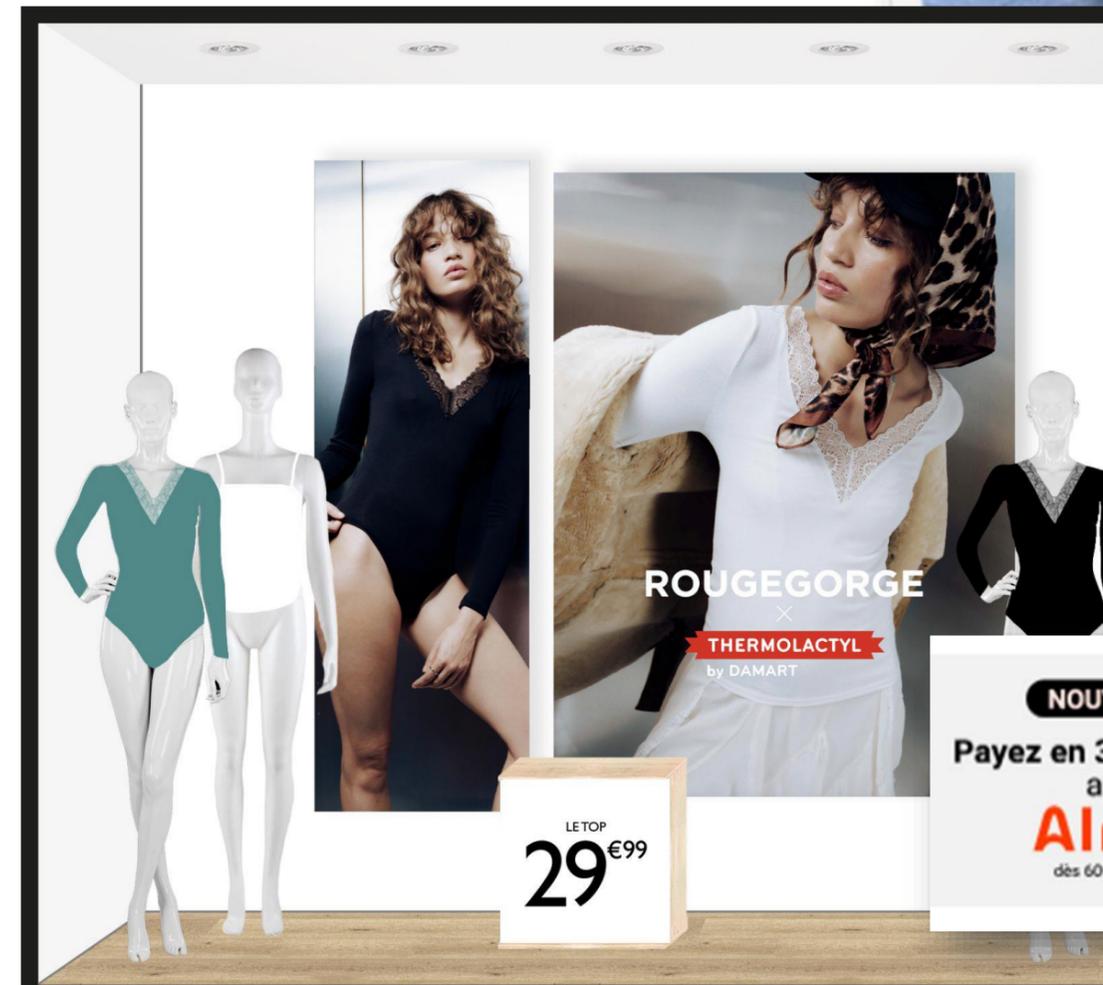
- Accélération de l'événementiel : 70 ans Damart, opération « fête des mères » omnicanale, etc.
- Partenariat RougeGorge,
- Lancement du 3X sans frais,
- Campagne TV développée en UK,
- Introduction de marques.



20% OFF PLUS FREE DELIVERY

**DAMART**  
WE DO THE DETAILS. YOU DO YOU

QUOTE CODE: DAMART20  
DAMART.CO.UK



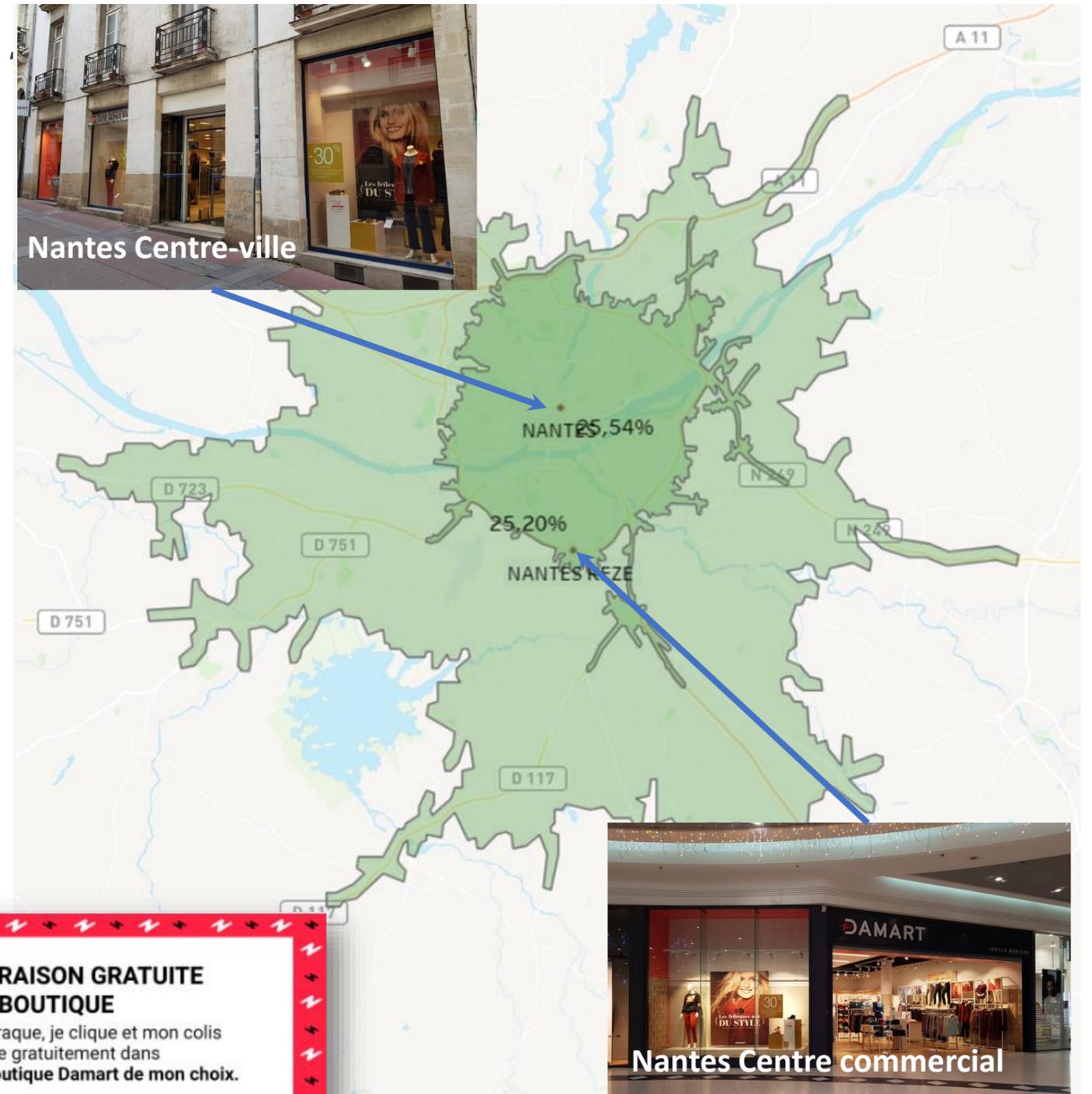
**NOUVEAU !**  
Payez en 3X sans frais avec **Alma** dès 60€ d'achats

<b>Simple</b> Vous avez besoin uniquement de votre CB	<b>Rapide</b> La validation du 3X sans frais est immédiate	<b>Pratique</b> 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.



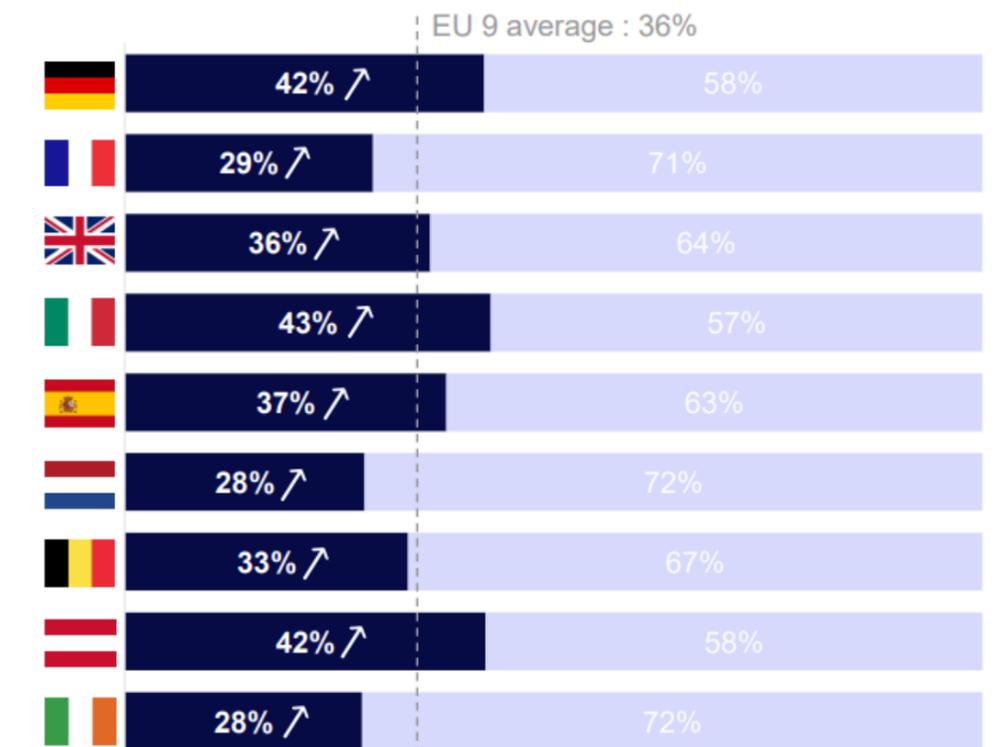
DAMART

XANDRES  
BELGIUM

COOPERS  
OF STORTFORD

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

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



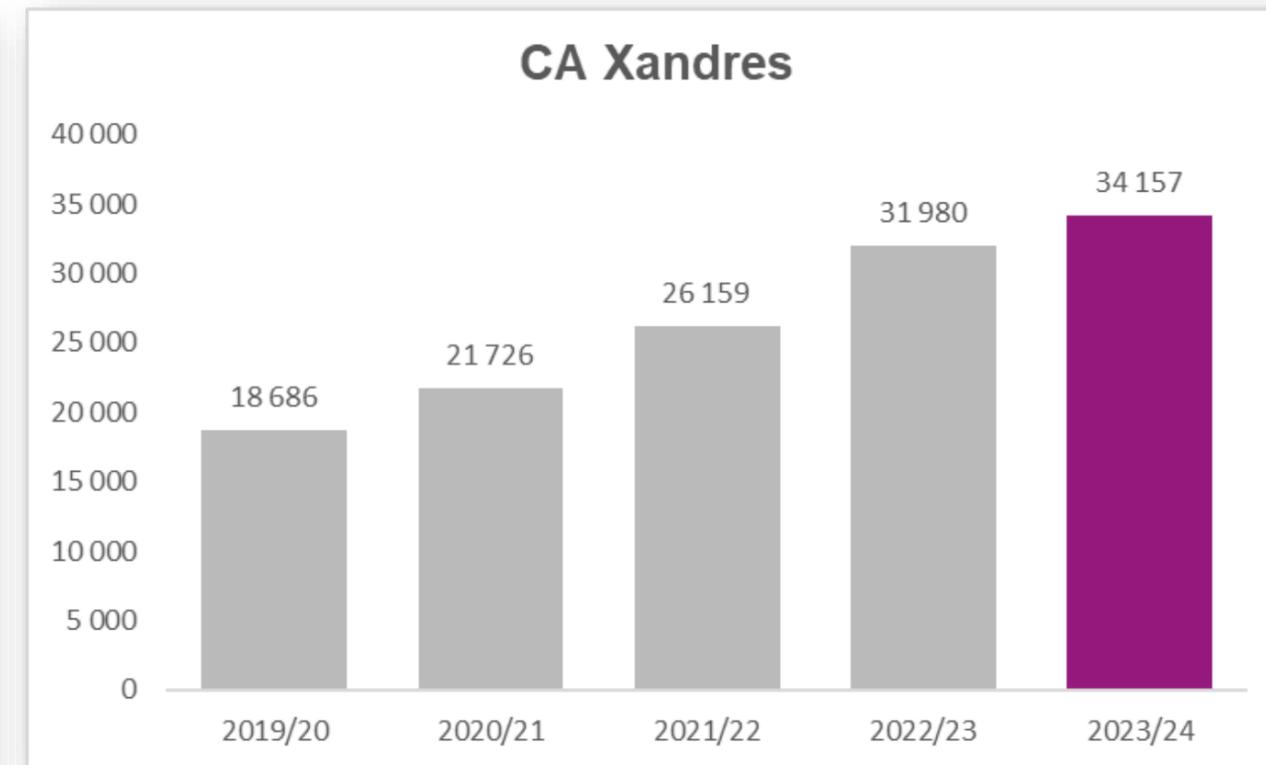
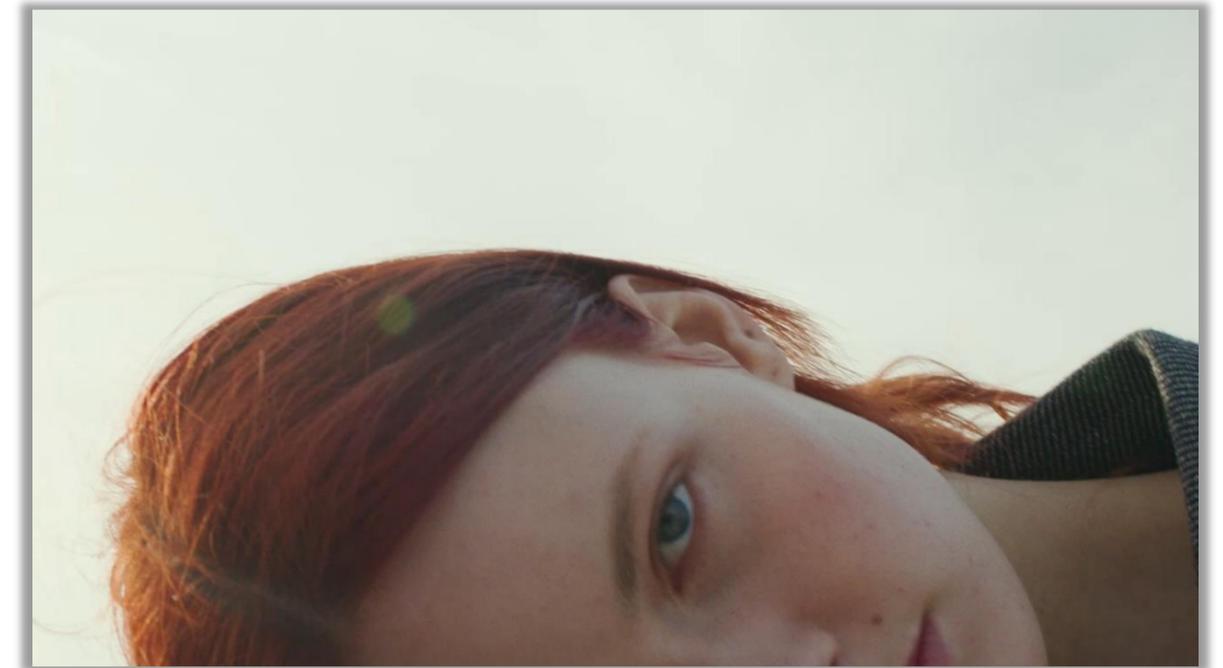
Source: Consumer Panel Foxintelligence by NielsenIQ

foxintelligence  
by NielsenIQ

## 2. Innovative Brand Experience

### *Accélération du développement Xandres :*

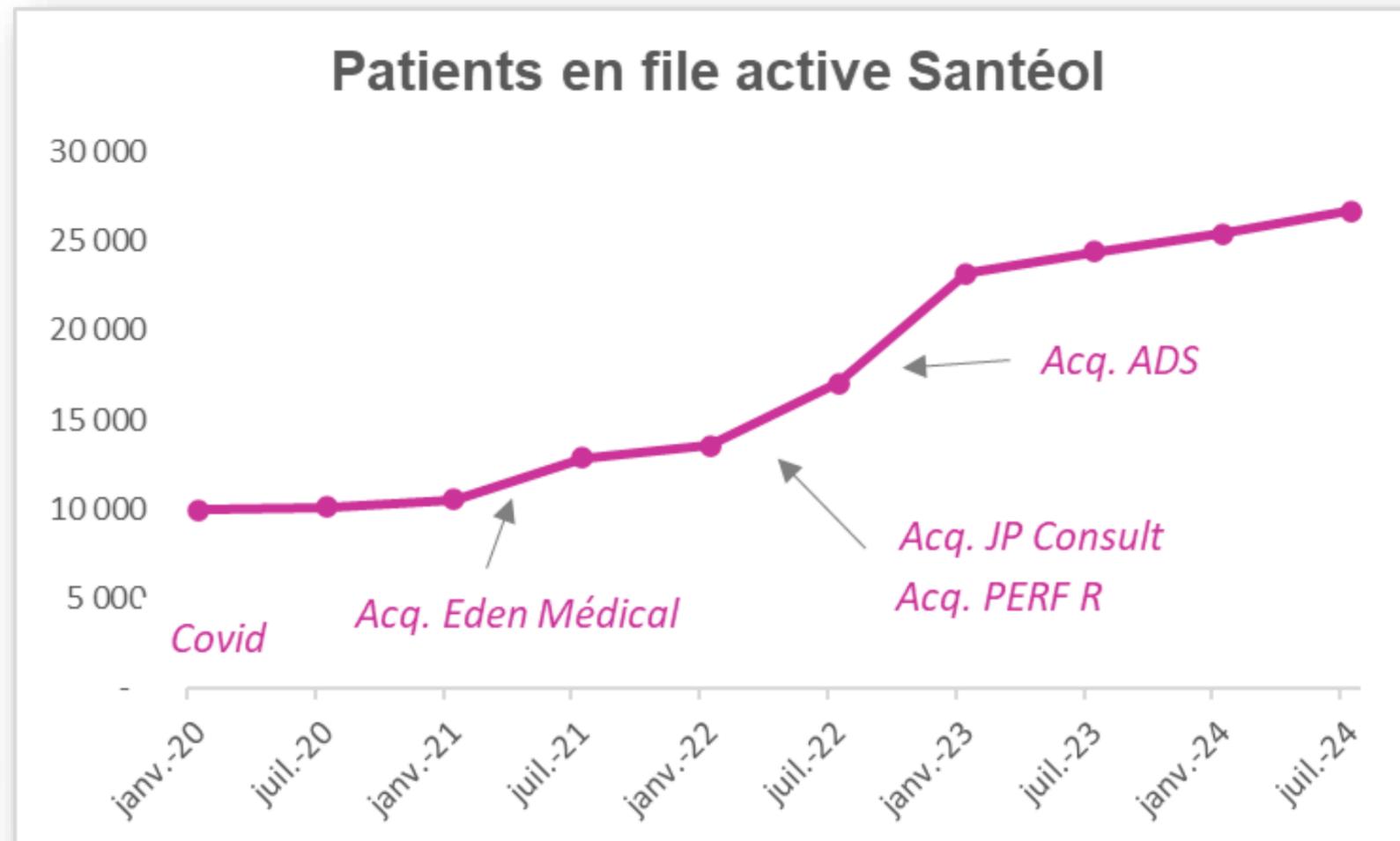
- Croissance continue sur tous les canaux,
- Développement international,
- FCF d'exploitation positif en 23/24,
- Extension de gamme vers l'accessoire.  
Introduction en Sept 23.



## 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).

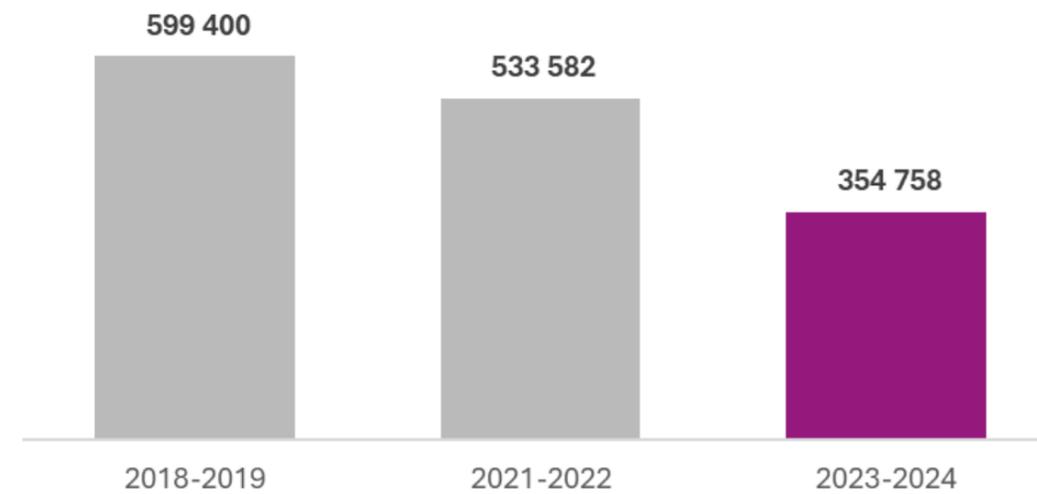


# 3. Change our world

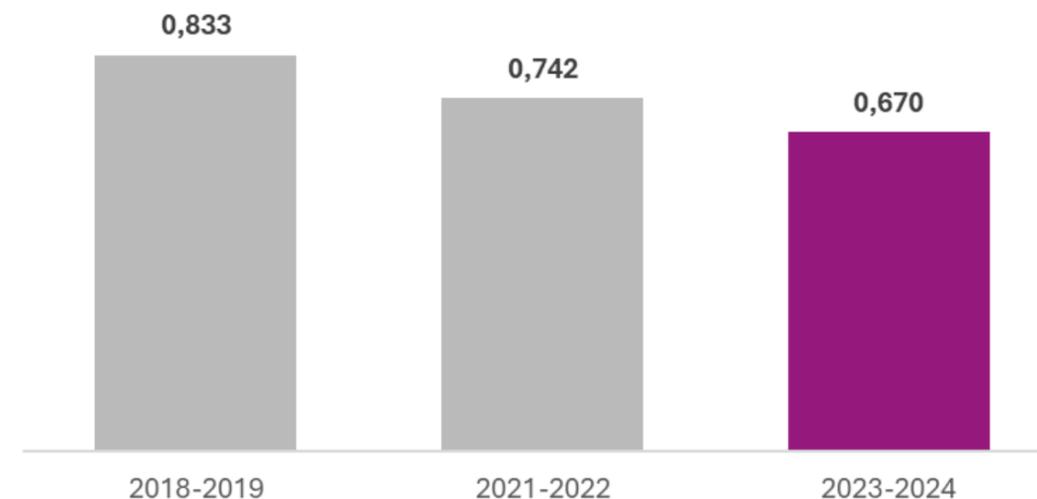
**NOTRE  
AMBITION  
2026 :**  
**-25%**  
d'empreinte carbone  
versus 2019

- 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.



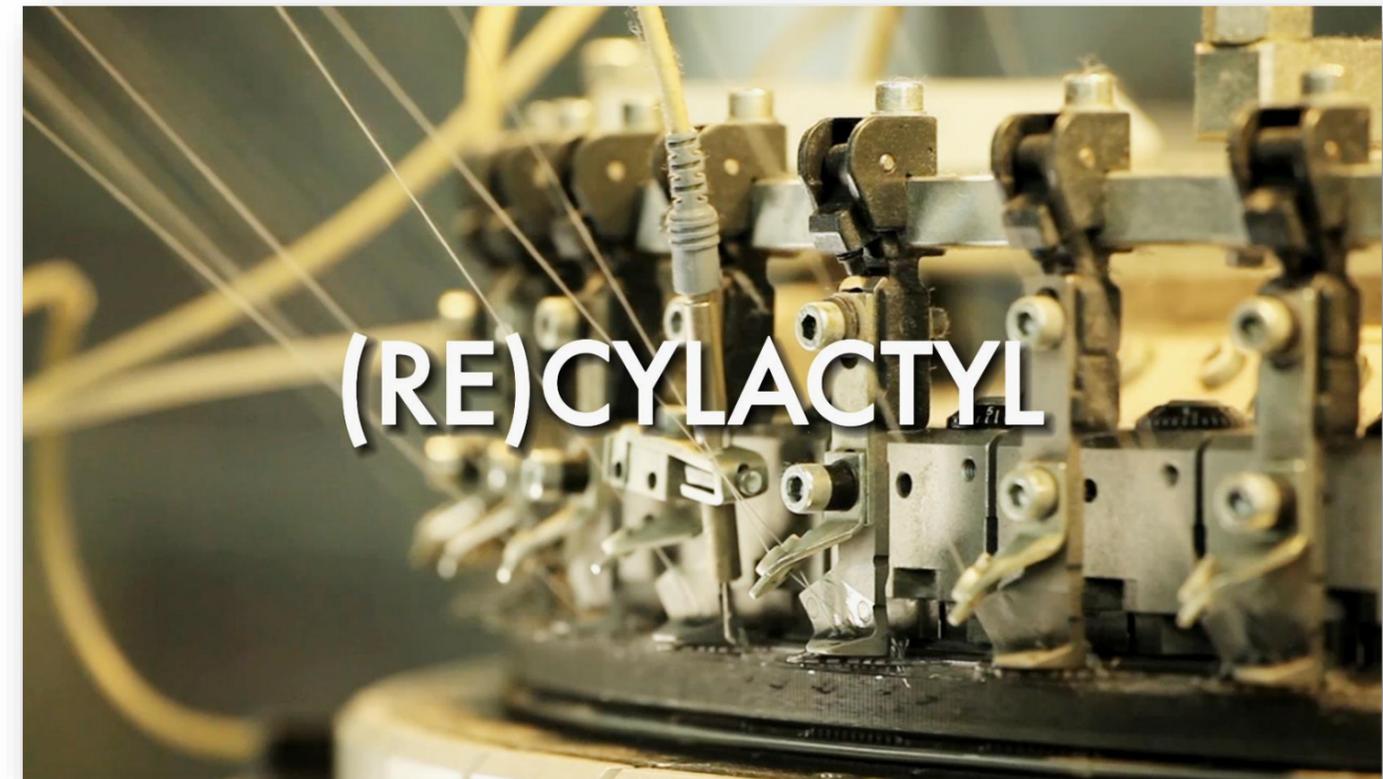
# 3. Change our world

## *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%
<b>Fashion</b>	<b>396,2</b>	<b>74,9%</b>	<b>-9,0%</b>
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%
<b>Home &amp; Lifestyle</b>	<b>99,2</b>	<b>18,8%</b>	<b>-10,6%</b>
Santeol	17,0	3,2%	9,0%
Almadia	13,9	2,6%	-38,7%
MSanté	2,8	0,5%	0,1%
<b>Healthcare</b>	<b>33,7</b>	<b>6,4%</b>	<b>-17,9%</b>
<b>DAMARTEX Group</b>	<b>529,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>-9,9%</b>

**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€

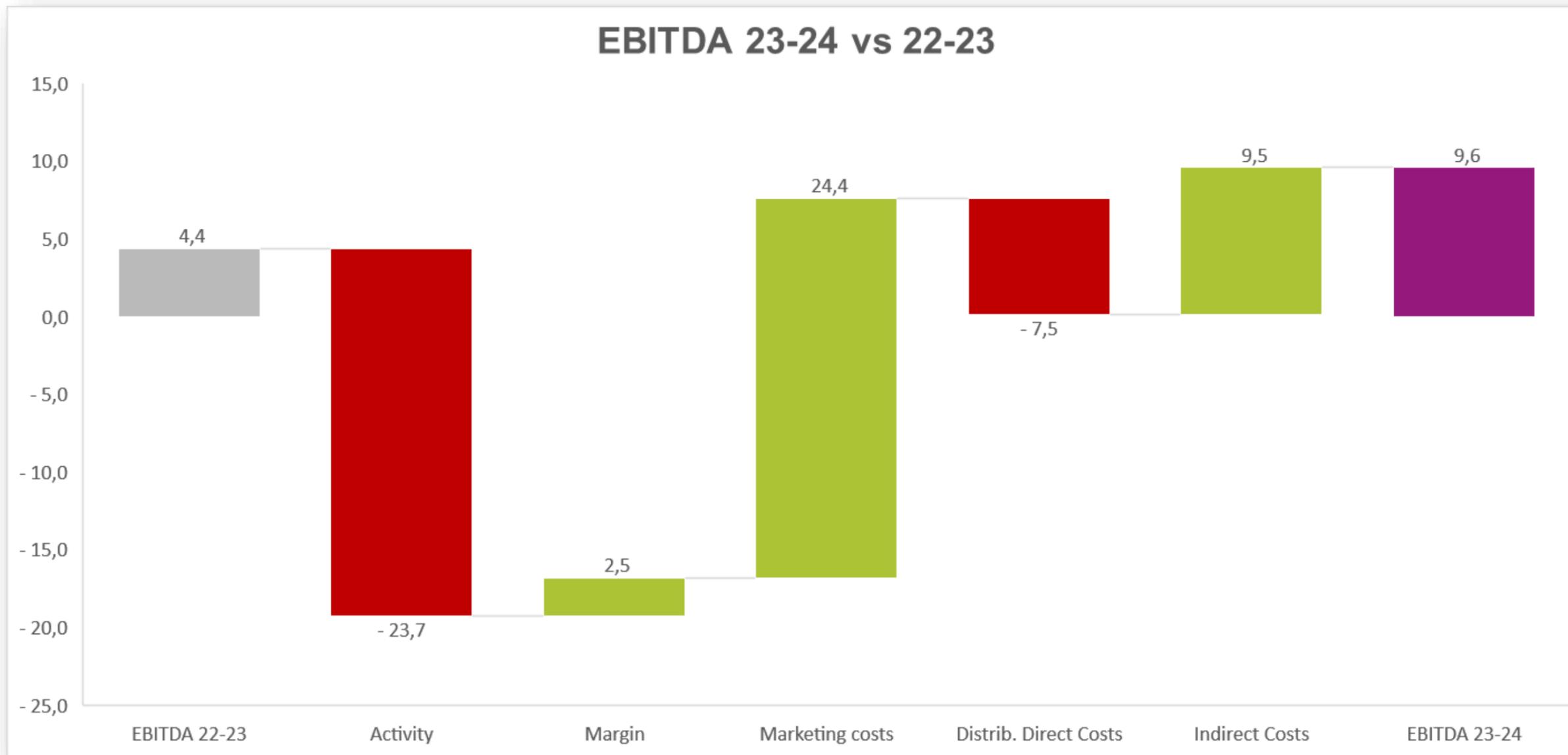
- Progression de la rentabilité en volume et en taux de l'activité PSAD,
- Sous-performance de l'activité VPC historique,

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

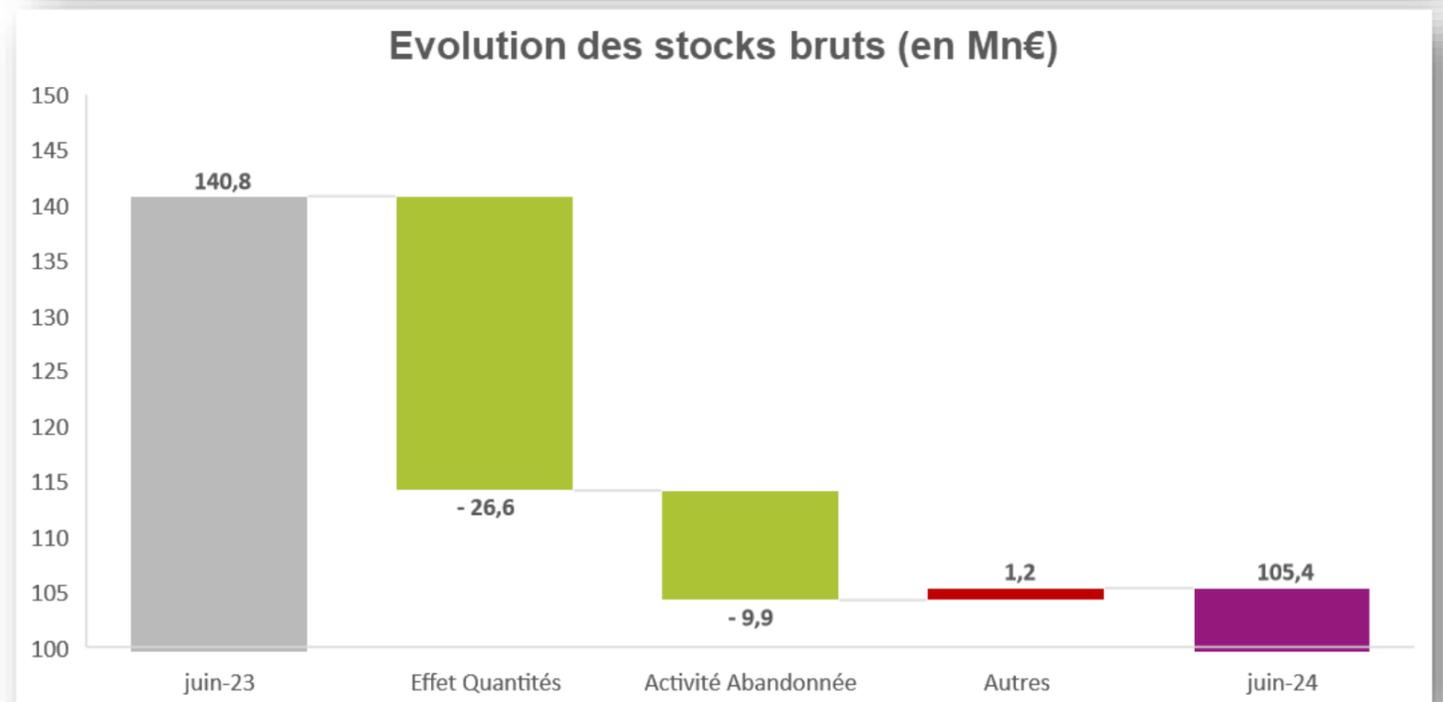
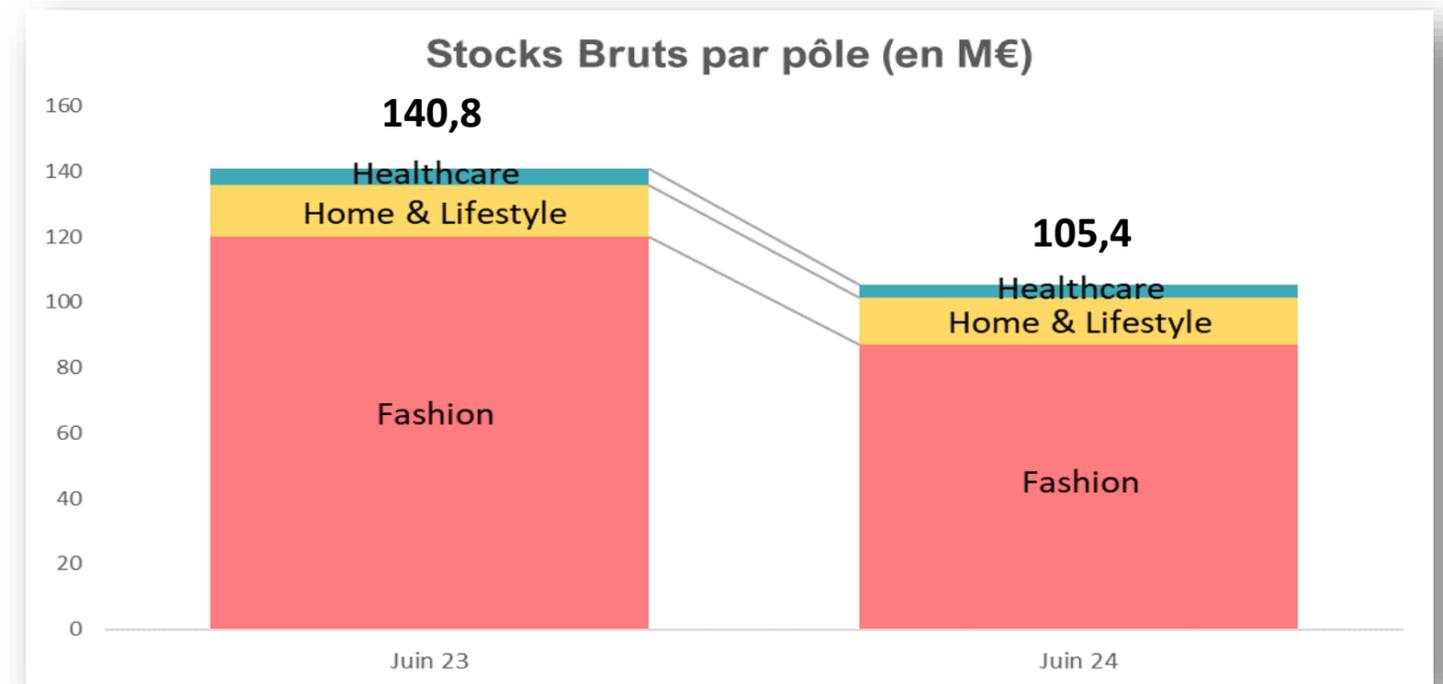
en millions d'euros

## 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
<b>FREE CASH FLOWS Exploitation</b>	<b>-19,4</b>	<b>14,0</b>

## Amélioration structurelle du BFR

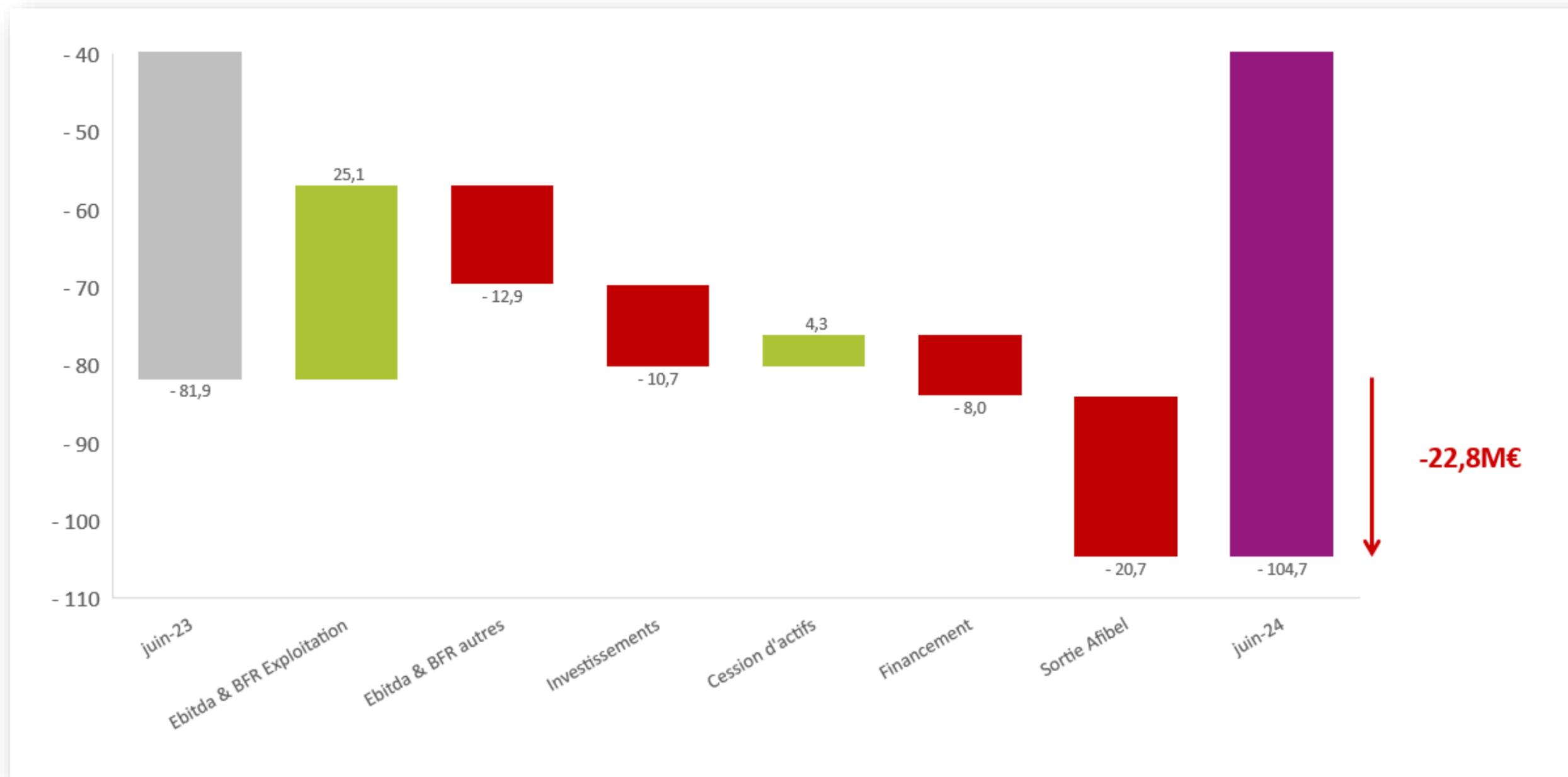
<b>BFR Net Exploitation</b>	<b>61,1</b>	<b>46,9</b>
Stocks Nets	126,2	93,9
Clients Nets	17,0	17,3
Fournisseurs Nets	-82,0	-64,3



# 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**

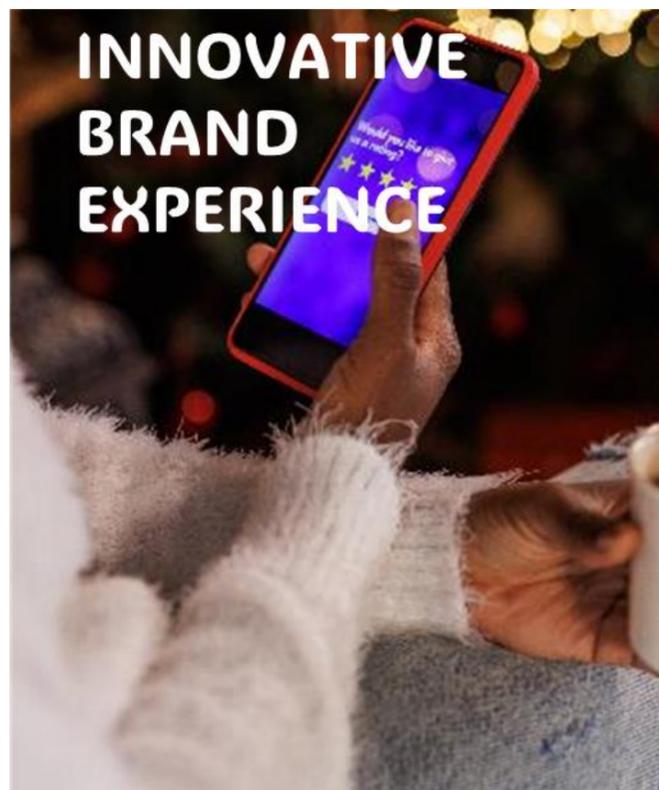
# Dare.Act.Impact – Chapitre 2 : De la rationalisation au développement

**DELIVERING  
FINANCIAL  
PERFORMANCE**



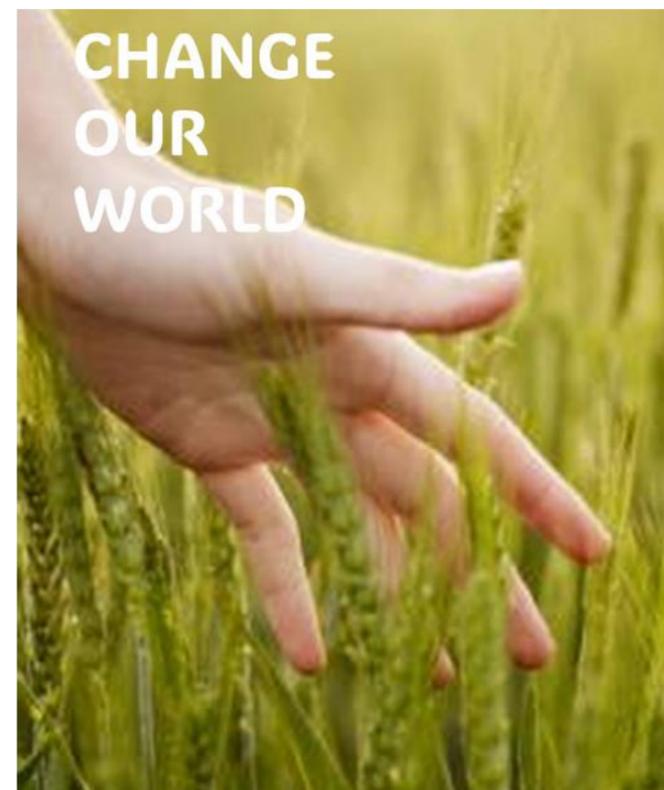
Tirer les bénéfices du chapitre 1 et continuer à s'adapter et flexibiliser nos business model.

**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**

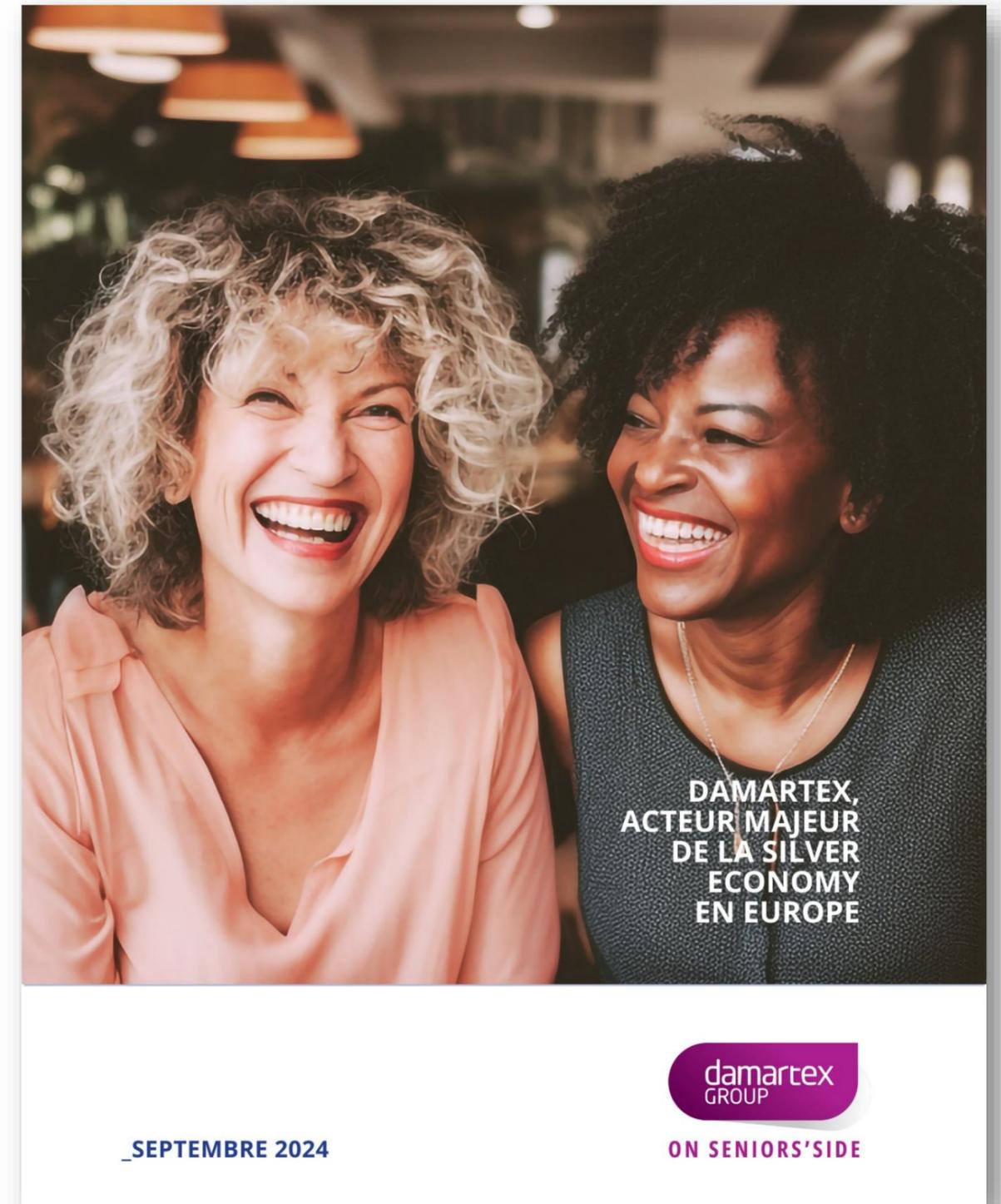
**Créativité**  
**Omnicanal**  
**Data**  
**Commerce**

**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€



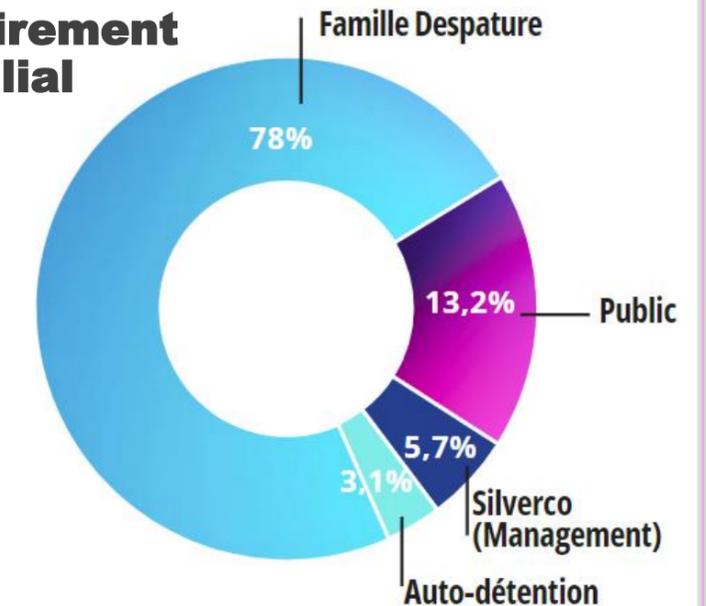
**Endettement  
Financier :**  
104,7 M€

## 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

<b>Cours de l'action</b>	<b>EXERCICE 2021/2022</b>	<b>EXERCICE 2022/2023</b>	<b>EXERCICE 2023/2024</b>
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
<b>Chiffre d'affaires</b>	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
<b>Résultat opérationnel courant</b>	-10,6	-1,5
Autres produits et charges opérationnels	0,5	-22,2
Dépréciations d'actifs	-13,5	-6,5
<b>Résultat opérationnel</b>	-23,6	-30,2
Résultat financier	-2,0	-8,6
<b>Résultat avant impôts</b>	-25,6	-38,8
Impôts sur les bénéfices	0,2	4,5
<b>Résultat des activités poursuivies</b>	-25,3	-34,2
Résultat des activités abandonnées	-7,3	-1,8
<b>Résultat net</b>	-32,6	-36,0

\* Retraité suite à la cession d' Afibel

# Bilan détaillé

en millions d'euros

	30 Juin 2023	30 Juin 2024
<b>Situation nette</b>	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
<b>Passifs non courants</b>	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
<b>Actifs non courants</b>	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
<b>Besoin en fonds de roulement net</b>	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
<b>Trésorerie</b>	-75,2	-55,9
<b>Total Bilan</b>	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*

*la décoration  
le jardin  
la vie pratique  
le bien-être*

**santéol**

**MSANTÉ**

partenaire de mon parcours de soins

*la prestation de  
santé à domicile*

**almadia**

accompagner le bien vivre à domicile

*le maintien  
à domicile*



**XANDRES**  
BELGIUM

*le luxe abordable*

