

Résultats annuels 2024

Février 2025



LabelVie
— GROUPE —

SOMMAIRE

01

**Contexte
macroéconomique**

02

**Faits marquants
et principales
réalisations
2024**

03

Résultats 2024

04

Perspectives 2025



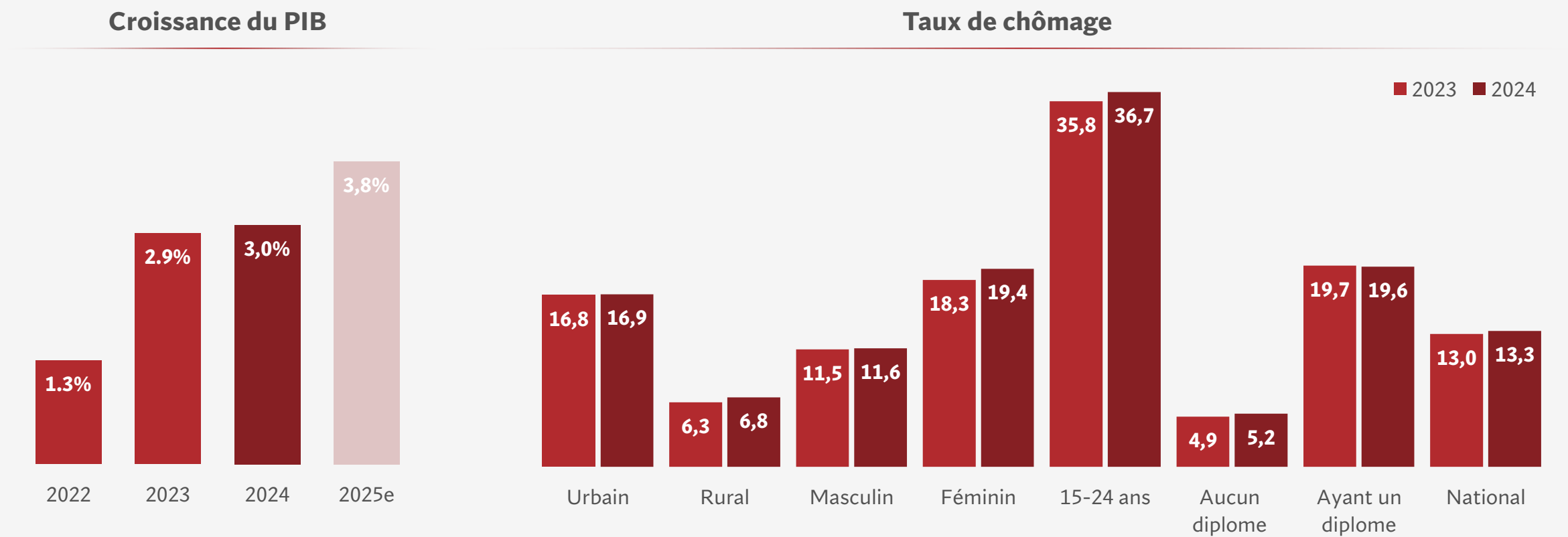
01

Contexte macroéconomique



Principaux indicateurs macroéconomiques

Croissance économique 2024 mitigée, légère hausse du taux de chômage

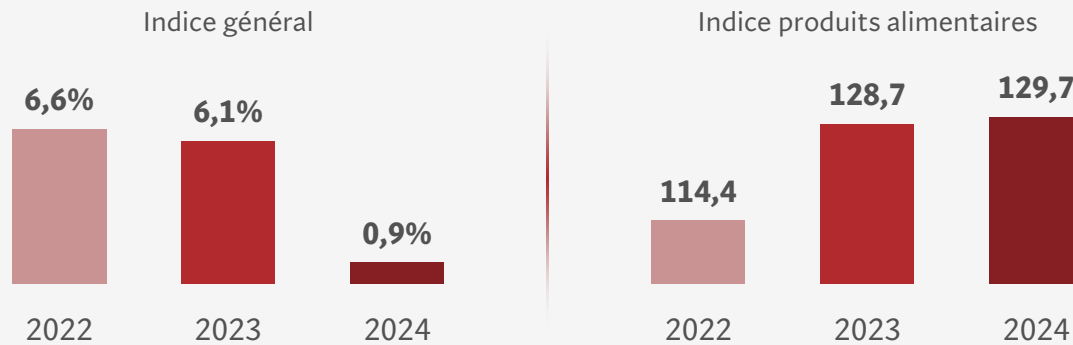


- * Une croissance économique modérée à 3,0% en 2024 malgré la résilience des activités non agricoles, avec un rebond anticipé à partir de 2025
- * Le chômage continue à augmenter passant de 13,0% à 13,3% avec un niveau qui demeure élevé en zone urbaine

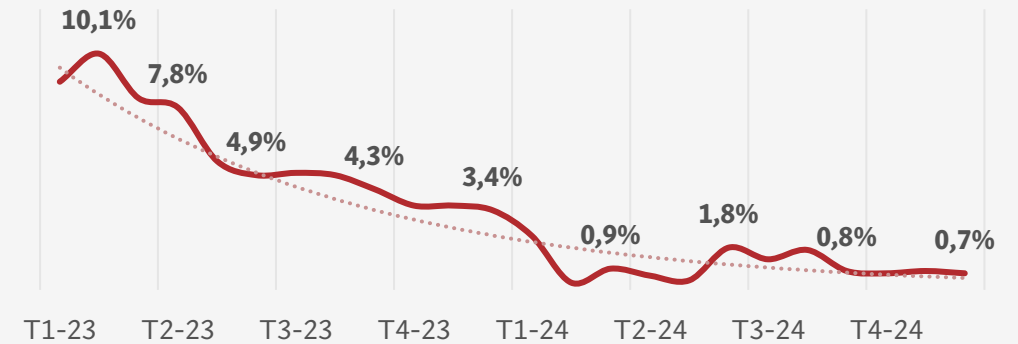
Principaux indicateurs macroéconomiques

Fort ralentissement de l'inflation, confiance des ménages toujours faible

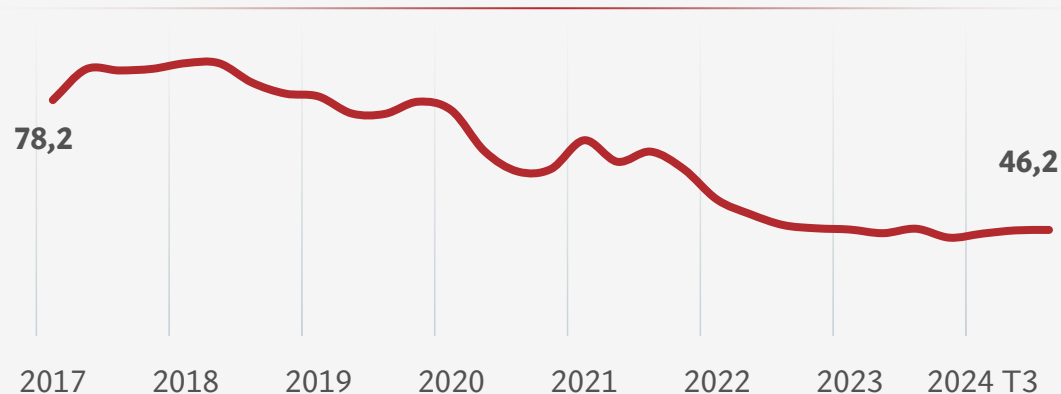
Inflation



Évolution trimestrielle de l'inflation



Indice de confiance des ménages



- * Inflation modérée en 2024, principalement grâce à la baisse des prix des produits importés et à une stabilité des prix des produits alimentaires à un niveau élevé
- * Malgré la croissance de la consommation finale des ménages constatée en 2024 l'indice de confiance (ICM) demeure faible, en quasi-stabilité comparé à l'année précédente

02

Faits marquants et principales réalisations 2024



Rappel de la stratégie

Être le distributeur préféré de nos clients, multiformat et multicanal



**Accélérer l'expansion
multiformat, omnicanal et
multi marchés**



**Innover et transformer nos
métiers cœur**



**Renforcer notre position
d'acteur citoyen et
responsable**

4 LEVIERS MAJEURS



**Différenciation
et innovation**



**Process
et transformation digitale**



**Capital humain et culture
d'entreprise solides**



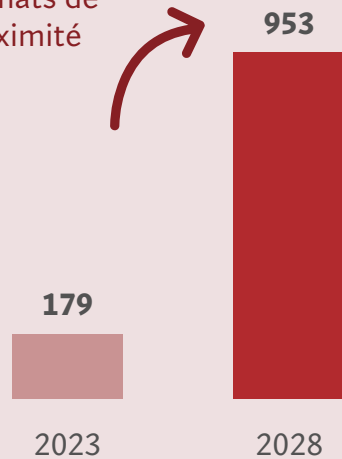
**Equilibres
financiers maîtrisés**

Notre plan stratégique 2024-2028

Capitaliser sur notre position de distributeur de référence pour saisir l'opportunité unique que représente la transformation du secteur de la distribution au Maroc

**Quintupler
le nombre de nos magasins**

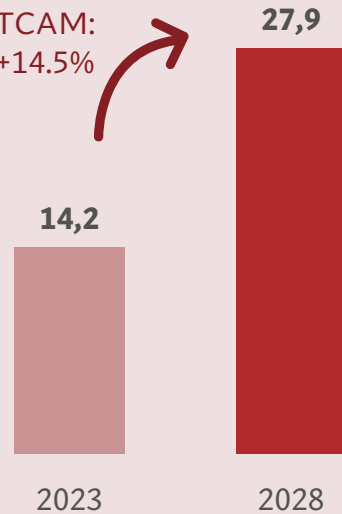
Focus sur les
formats de
proximité



**Doubler
nos ventes**

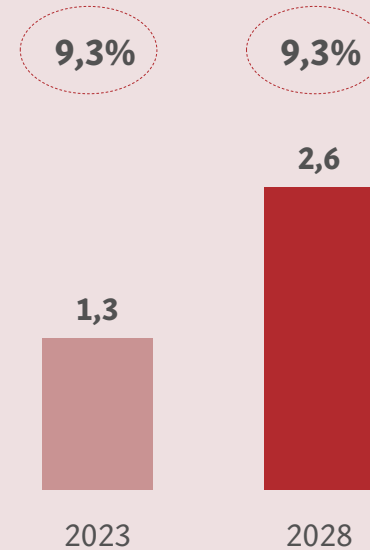
(Md DH)

TCAM:
+14.5%



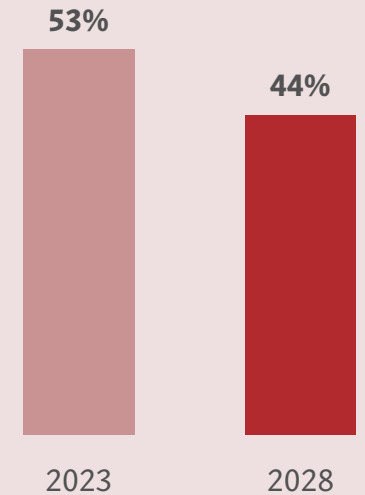
**Maintenir
une profitabilité élevée**

(EBITDA en Md DH; % des ventes)



**Préserver
notre solidité financière**

(taux d'endettement net)



Faits marquants 2024

Accélération du développement en ligne avec notre plan stratégique



Accélérer l'expansion multiformat, omnicanale et multi marchés

- * **+91 nouveaux magasins** dont 61 Supeco; 4 nouvelles villes couvertes
- * Accélération de la croissance du **e-commerce: +85%** en 2024
- * Ouverture du capital de l'OPCI **Terramis**: produit de cession de **550 MDH**



Innover et transformer nos métiers cœur

- * Actions commerciales efficaces et agiles pour une meilleure attractivité
- * Poursuite de la stratégie de **transformation digitale**
- * Déploiement de **nos valeurs clés** en lien avec notre Culture d'Entreprise
- * **Lancement d'une nouvelle plateforme de marque**



Renforcer notre position d'acteur citoyen et responsable

- * Poursuite de la mise en place du **Label Solidaire**
- * Lancement du programme « **Ma3a Al Haouz** » pour maintenir le soutien aux familles impactées par le séisme
- * Lancement de la mission ESG basée sur le **référentiel international CSRD**







02

Faits marquants et principales réalisations 2024

1. Accélérer l'expansion multiformat, omnicanale et multi marchés







Principales réalisations 2024 – Poursuite des ouvertures en 2024

Ouverture de 67 nouveaux magasins dans le format Atacadao et Supeco

	2023			2024		
	Nombre de magasins	Superficie m²	Évolution des magasins	Nombre de magasins	Superficie m²	Part %
	13	65 714	+6	19	86 814	28%
	12	65 900	+1	13	70 785	23%
	92	105 218	+12	104	115 921	38%
	43	18 635	+11	54	22 239	7%
	19	2 763	+61	80	11 847	4%
	179	258 230	+91	270	307 606	100%

Rythme des ouvertures conformes au plan stratégique 2024-2028

91 nouveaux magasins en 1 année sur les 774 prévus d'ici 2028

	Nombre de magasins		Objectif 2028	
	2023	2024	Mise en œuvre du plan stratégique Magasins restants à ouvrir	2028 objectif %
	13	19	19 30	49 39%
	12	13	13 5	18 72%
	92	104	104 102	206 50%
	43	54	54 217	271 20%
	19	80	80 329	409 20%
	179	270	270 683	953 28%

Poursuite des ouvertures en 2024 avec accélération au T4

+49 376

M² ouverts

33

Villes d'implantation

+4

Nouvelles villes :
(Kelâa Sraghna, Youssoufia,
Taroudant et Taourirt)



Ouverture du capital de l'OPCI Terramis



- * Cession de 49% du capital pour un montant total de 550 MDH:
 - 40% du capital au S1 2024, pour 473 MDH
 - 9% au S2 2024, pour 76 MDH
- * Institutionnalisation du tour de table avec des investisseurs de renom : CMR, CDG, Farah Al Maghreb, Al Ajial Holding et Sanlam Maroc
- * Stratégie de séparation de l'activité opérationnelle de celle issue des actifs immobiliers du Groupe

Chiffres clés de l'OPCI Terramis à fin 2024



2 Md DH

**Valeur Vénale
des Actifs**



47 MDH

Plus-value



1,6 Md DH

**Actifs
nets**



42 MDH

**Dividendes reçus
par LBV en 2024**

02

Faits marquants et principales réalisations 2024

2. Innover et transformer nos métiers cœur

Challenges relevés

Challenges

1

Contexte toujours inflationniste et pression sur le pouvoir d'achat

2

Décélération des prix en 2024

3

Concurrence accrue notamment dans l'ultra proximité

Initiatives

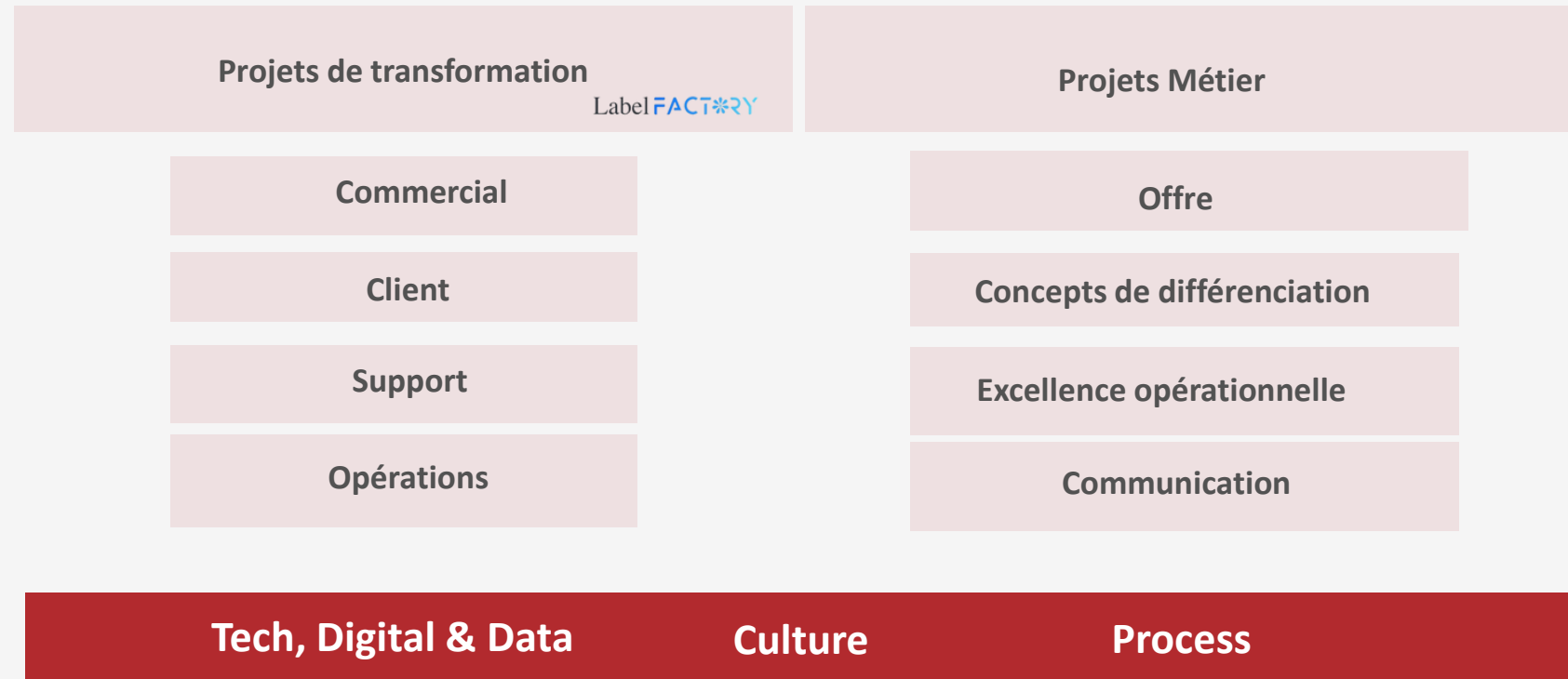
- * **Agressivité commerciale**
- * **Intensification de la communication**
- * **Mobilisation de nos partenaires**
- * **Amélioration de la productivité**
- * **Sécurisation et accélération des ouvertures**

Hausse de 3,2% des ventes globales

Gain sur ventes de 360 MDH lié aux ouvertures 2024

Innover et se transformer en mettant le client au cœur de notre stratégie

Devenir le retailer de demain



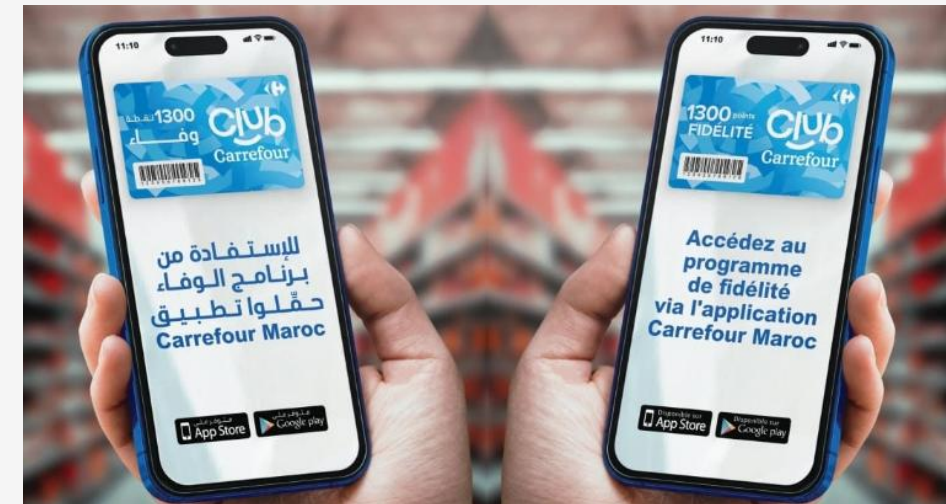
Programme de fidélité « Club Carrefour »

Un levier de fidélisation et de soutien au pouvoir d'achat



Réalisations 2024 :

- * Programme de fidélité généralisé à tous les magasins en fin d'année
- * Lancement d'une campagne de parrainage encourageant l'inscription au programme
- * Commercialisation des bons d'achats digitaux qui remplaceront les bons d'achats physiques
- * Intégration des commandes Bringo
- * Lancement de nouveaux partenariats



Principales réalisations 2024



Personal Shopper :

- * Préparateur expérimenté en magasin
- * Personnalisation des commandes
- * Appel client systématique

Application moderne et innovante :

- * Nouvel UX moderne
- * Panier Flash (IA)
- * Panier Partagé

Mode de livraison :

- * Livraison rapide des courses XL
- * Livraison planifiée sur des créneaux de 2h

Omnicanalité :

- * Fidélité
- * Assortiment magasin (20k SKU)
- * Prix et promos magasin
- * Shop in shop dynamique en fonction des saisons et des événements

Livraison éco-responsable :

- * Pionnier dans le Last Mile écologique
- * Flotte 100 % électrique (courses rapides)

Express

- * 3 000 références
- * Livraison sous 30 minutes
- * Maillage sur la majorité de nos magasins

Partenaires





تستاهلو الأحسن كل يوم

You méritez le meilleur chaque jour

02

Faits marquants et principales réalisations 2024

3. Consolider notre position d'acteur citoyen et responsable

Engagement solidaire et impact sociétal

Initiative « Ma3a Al Haouz »

Poursuite de la mobilisation pour venir en aide aux familles sinistrées du séisme d'Al Haouz

- * **Aide au logement** : contribution au logement de 3 douars, offrant un nouvel habitat à 67 familles sinistrées
- * **Paniers alimentaires** : distribution de près de 3 000 paniers alimentaires touchant plusieurs localités dont Amizmiz, Talat N'Yaacoub, Ijoukak et Azilal
- * **Reconstruction d'école** : lancement de la reconstruction de l'école centrale d'Amizmiz, édifiée en 1925 et détruite par le séisme. Cette nouvelle infrastructure accueillera plus de 600 élèves



3 000

Paniers alimentaires
distribués



67

Familles
relogées



Renforcement de la démarche ESG

Alignement sur les meilleurs standards internationaux

Comment ?

1

Réaliser une ***double matrice de matérialité*** pour identifier les enjeux prioritaires en matière de durabilité pour le Groupe, en tenant compte des perspectives financières et extra-financières

2

Élaborer un ***plan d'action RSE détaillé***, aligné sur les objectifs stratégiques de l'entreprise et les exigences des différentes ***normes internationales et nationales*** en matière de durabilité, incluant :

- * **Environnement** : Changement climatique, ressources hydriques et marines, gestion des ressources et économie circulaire
- * **Social** : Capital Humain, travailleurs de la chaîne de valeur, communautés affectées, consommateurs et utilisateurs finaux
- * **Gouvernance** : Conduite commerciale (conduite des affaires)

Timeline



03

Résultats 2024



Évolution des principaux indicateurs de résultat

		Réalisé 2023	Réalisé 2024	Réalisé 2024 vs 2023	
				Ecart Val/Tx	Taux-Evolution
Ventes de Marchandises		14 152 146	14 603 929	451 784	3,19%
Ventes de Prestations de sces		1 647 728	1 814 047	166 319	10,09%
	Taux	11,64%	12,42%	0,78	
CA		15 799 874	16 417 977	618 103	3,91%
Marge Directe		1 544 168	1 595 118	50 950	3,30%
	Taux	10,91%	10,92%	0,01	
Marge Brute		3 191 897	3 409 166	217 269	6,81%
	Taux	22,55%	23,34%	0,79	
Total Charges d'exploitation		1 866 892	1 997 179	130 286	6,98%
	Taux	13,19%	13,68%	0,49	
EBITDA		1 325 005	1 411 987	86 982	6,56%
	Taux	9,36%	9,67%	0,31	
Amortissements		530 641	608 387	77 747	14,65%
	Taux	3,75%	4,17%	0,42	
EBIT		794 364	803 600	9 236	1,16%
	Taux	5,61%	5,50%	-0,11	
Résultat Financier		1 218	43 903	42 685	>100%
	Taux	0,01%	0,30%	0,29	
Résultat Courant		795 582	847 503	51 921	6,53%
	Taux	5,62%	5,80%	0,18	
Résultat Non Courant		-48 967	-28 372	20 595	-42,06%
	Taux	-0,35%	-0,19%	0,16	
Résultat Avant Impôts		746 615	819 130	72 515	9,71%
	Taux	5,28%	5,61%	0,33	
Impôt sur Résultat		222 818	260 017	37 199	16,69%
	Taux	1,57%	1,78%	0,21	
Résultats Net		523 797	559 114	35 317	6,74%
	Taux	3,70%	3,83%	0,13	

2024: accélération de l'expansion et renforcement de la profitabilité

Accélération des ouvertures



270
+91 magasins

Nombre de magasins



307 606 m²
+19%

Superficie globale



16 418 MDH
+3,9%

Chiffre
d'affaires



14 604 MDH
+3,2%
-0,8% à périmètre
comparable

Ventes



1 412 MDH
+6,6%
9,7% des ventes +30 pb

EBITDA

Résilience de l'activité



73,4 M
+2,5%

Visites clients



209 DH
-2,9%

Panier moyen



1 819 MDH
+7,3%
12,5% des ventes
+50 pb

EBITDAR



804 MDH
+1,2%
5,5% des ventes
-10 pb

EBIT



559 MDH
+6,7%

Résultat Net

Chiffres clés par format

(Chiffres en En MDH)

Hypermarchés



Ventes: **3 490 MDH**

-2,8% vs. 2023

-3,0% à périmètre comparable



13 magasins

Supermarchés



Ventes: **5 369 MDH**

+7,3% vs. 2023

+0,7% à périmètre comparable



238 magasins

Hyper cash



Ventes: **5 252 MDH**

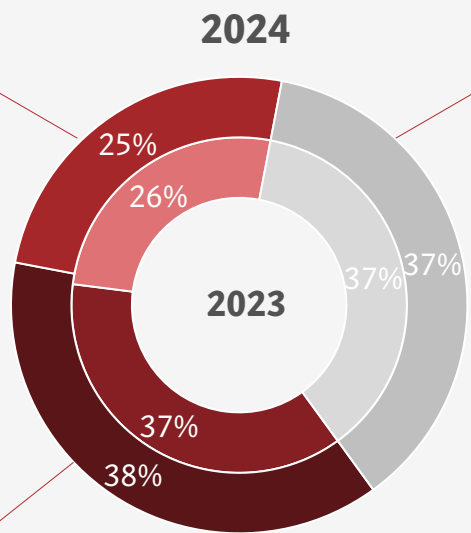
+5,2% vs. 2023

+0,6% à périmètre comparable



19 magasins

Répartition des ventes par format



Évolution du chiffre d'affaires : Supermarchés

Une activité tirée par les nouvelles ouvertures

(Chiffres en En MDH)

238 magasins

+84 nouveaux

Réseau

150 007 m²

+23 391 m²

Superficie

45 M

+5,2%

Fréquentation

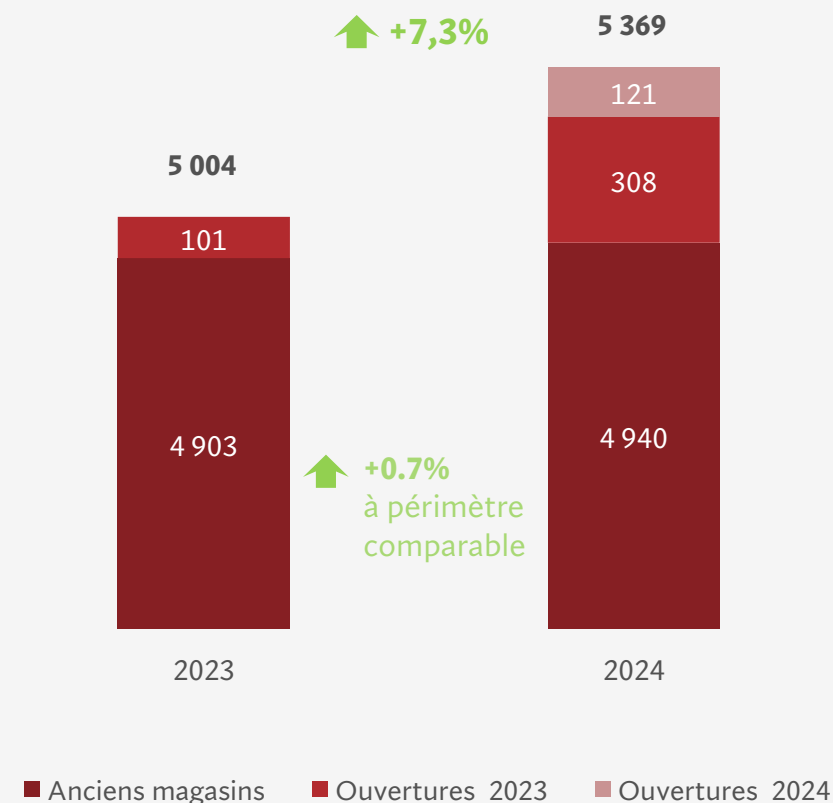
36%

Des ventes
globales

- * L'activité réalise une croissance de 7,3% à 5 369 MDH et une légère progression de 0,7% à 4 940 MDH à périmètre comparable
- * Ouverture de 84 nouveaux magasins en 2024, dont 61 Supeco, 12 Carrefour Market et 11 Carrefour Express



Évolution des ventes des Supermarchés



Évolution du chiffre d'affaires : Hypermarchés

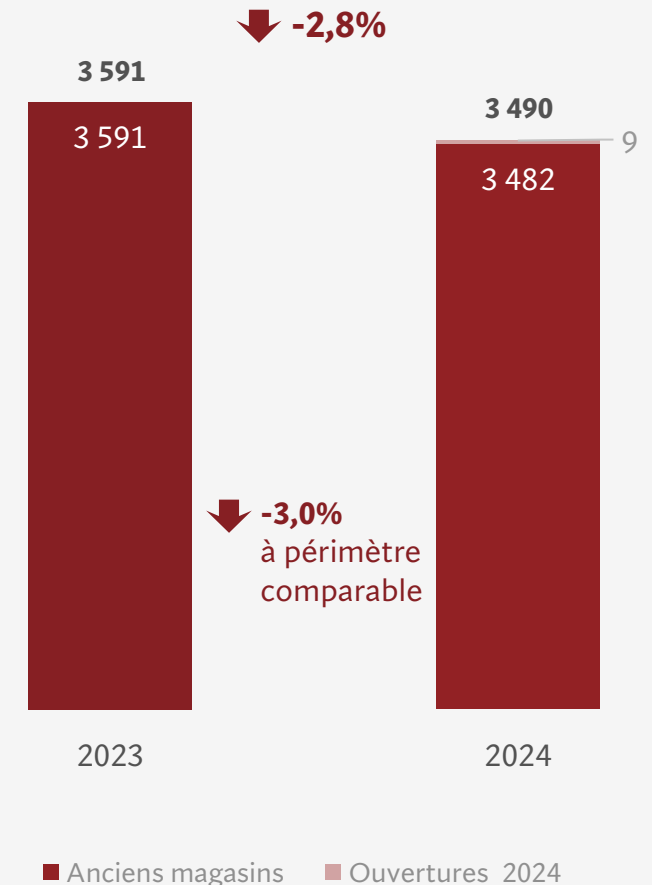
Reprise de la croissance au T4 tant sur la fréquentation que sur le panier moyen

(Chiffres en En MDH)



- * Contexte macroéconomique défavorable, particulièrement sur les 9 premiers mois de l'année
- * Rebond des ventes au 4^{ème} trimestre, à **+5,0%**, portée par la hausse de la fréquentation et celle du panier moyen
- * Ouverture en décembre d'un nouvel hypermarché à Beni Mellal
- * Efforts commerciaux et marketing ciblés

Évolution des ventes Hypermarchés



Évolution du chiffre d'affaires : Atacadao

Croissance tirée par les nouvelles ouvertures, résilience des ventes à périmètre comparable

(Chiffres en En MDH)

19 magasins
+6 nouveaux
Réseau

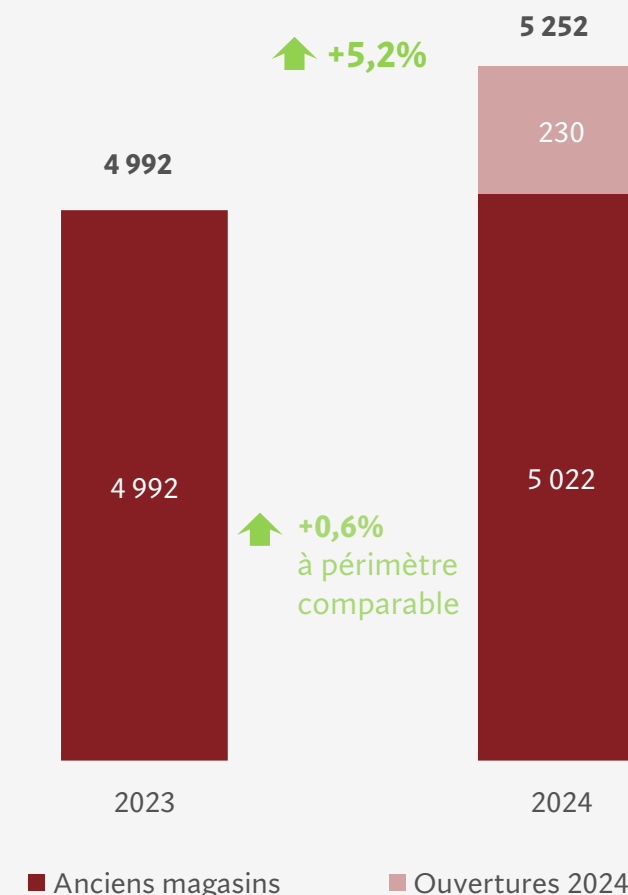
86 814 m²
+21 100 m²
Superficie

9 M
+11,6%
Fréquentation



- * Format à fort potentiel de croissance, au cœur du plan stratégique 2024-2028: 6 nouvelles ouvertures en 2024
- * Format discount bénéficiant d'une hausse de la fréquentation dans un contexte de pression sur le pouvoir d'achat des ménages, compensant la baisse du panier moyen
- * Effet de base élevé en 2023 avec des ventes exceptionnelles de 63,7 MDH réalisées en septembre dans le contexte du séisme d'Al Haouz.

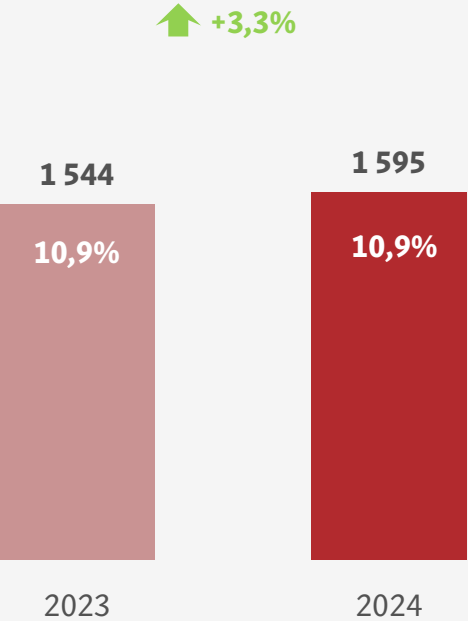
Évolution ventes de Atacadao



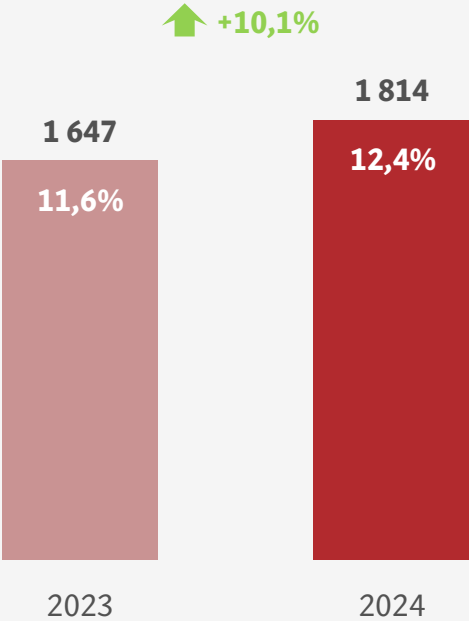
Hausse de la marge brute

(Chiffres en MDH et en % des ventes)

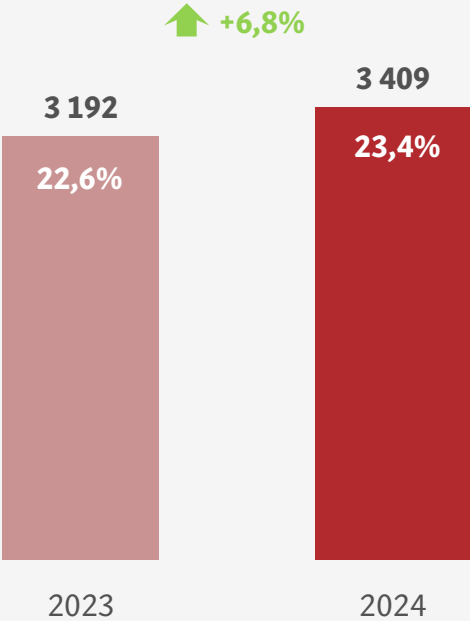
Marge directe



Marge arrière



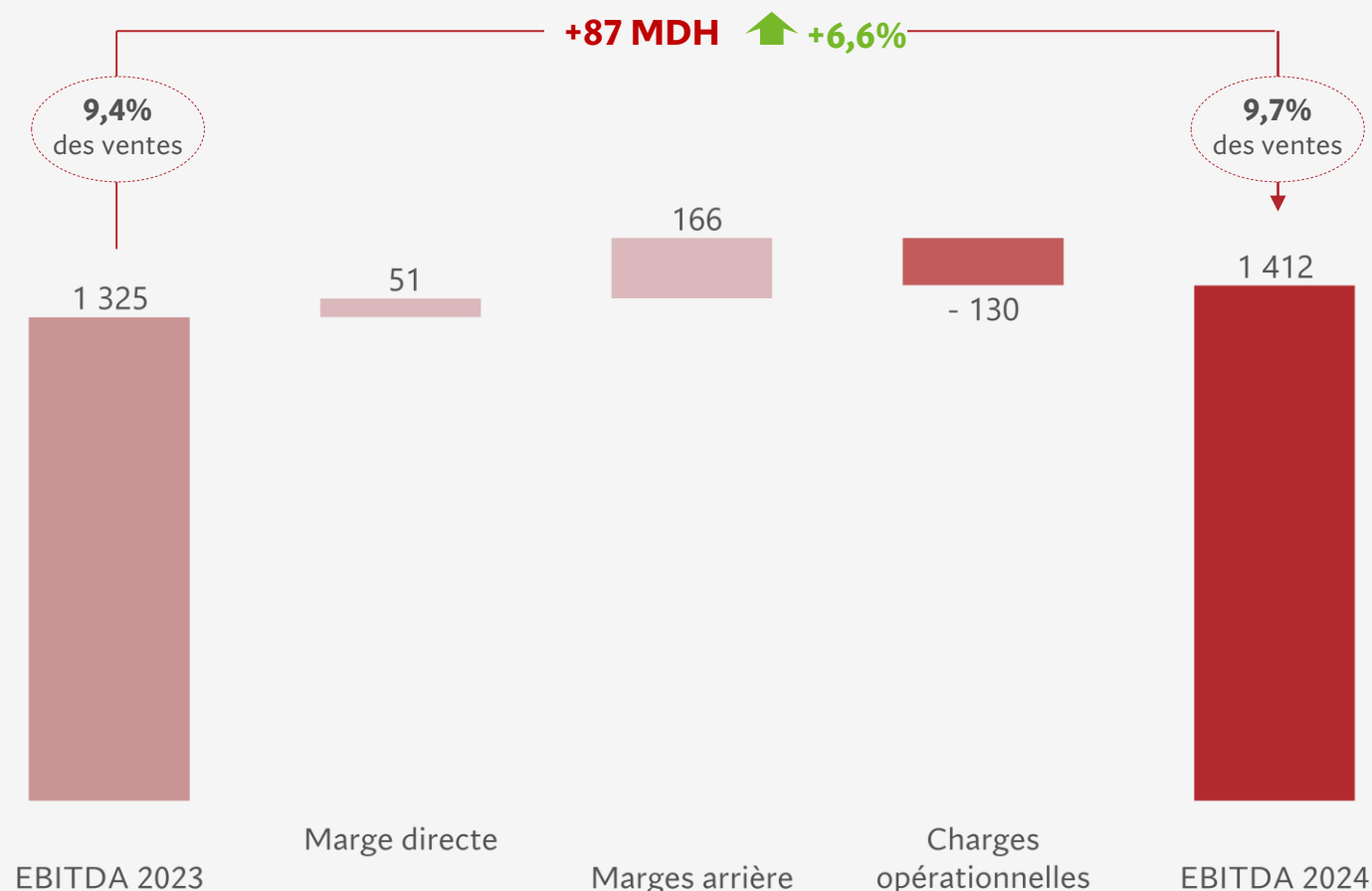
Marge brute



Profitabilité renforcée

Hausse de la marge d'EBITDA à 9,7%, proche des plus hauts historiques

(Chiffres en MDH)



1 412 MDH

EBITDA 2024
+6,6% vs. 2023

9,7%

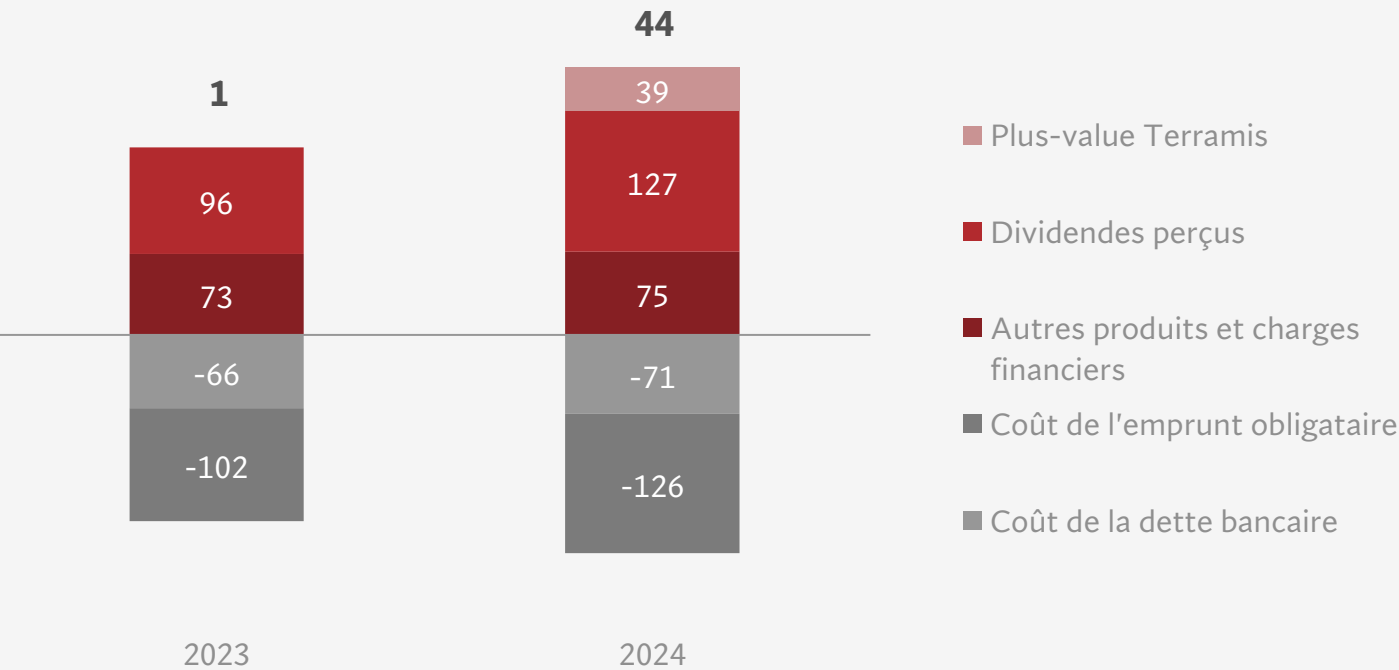
Marge D'EBITDA 2024
+31 pb vs. 2023

- * Hausse de 6,8% de la marge brute, profitant notamment d'une meilleure négociation avec les fournisseurs et de droits d'ouvertures et rénovations plus importants suite aux ouvertures réalisées,
- * Maîtrise de la progression des charges

Forte progression du résultat financier

(Chiffres en MDH)

Évolution du résultat financier

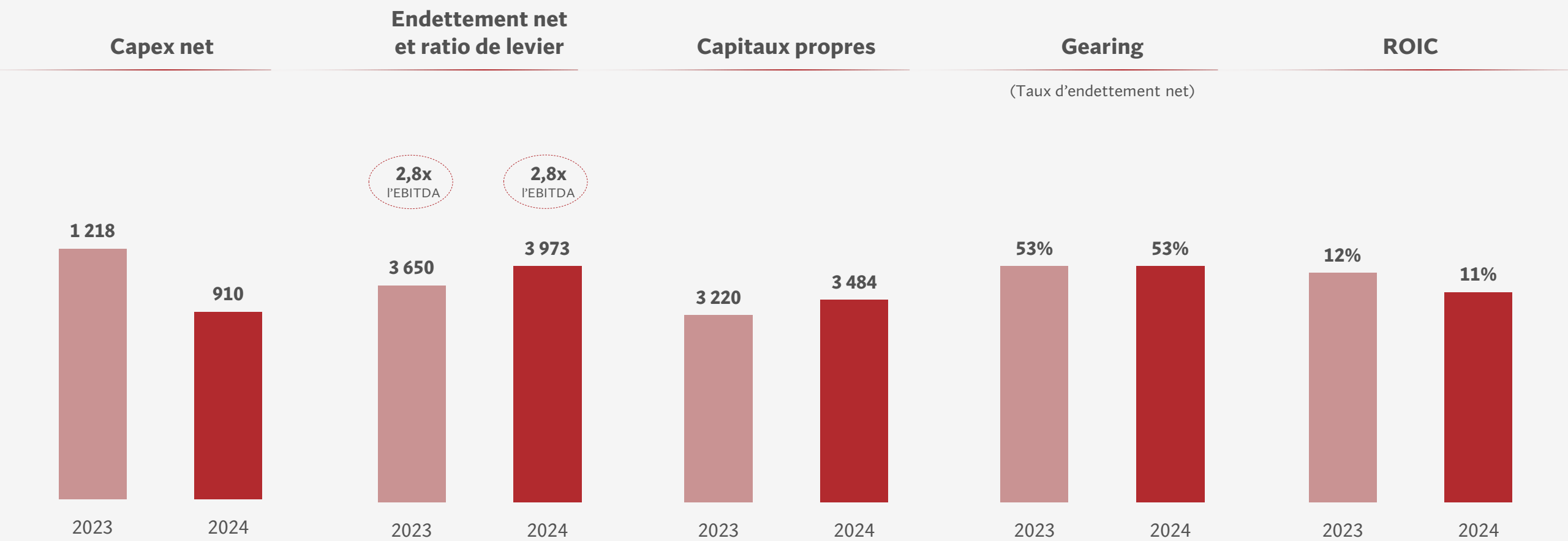


* Malgré la hausse des charges financières, le résultat financier ressort en nette augmentation grâce à la hausse des dividendes et au Cash-out Terramis en 2024.

Dynamique d'investissement soutenue, structure financière solide

En ligne avec le plan stratégique 2024-2028

(Chiffres en MDH)



Evolution de la trésorerie & placements

EN KDH	Réalisé 2023		Réalisé 2024		Evolution vs 2023	
	Montant	J de ventes	Montant	J de ventes	Montant	J de ventes
FR	814.806	21	1.639.364	41	824.558	20
Capitaux Propres	3.229.463	83	3.484.656	87	255.193	4
Résultat Net	523.797		530.113			
Distribution de dividendes	-250.000		-280.000			
Dettes de Financement	4.853.356	125	5.723.612	143	870.255	18
Nouvelle Dette: CMTs	453.000		862.909			
Nouvelle Dette: Obligataire	1.000.000		1.000.000			
Remboursement Ancienne Dette						
Remboursements CMTs	-327.273		-465.511			
Remboursements Obligataires	-105.000		-527.143			
Financement permanent	8.082.820	208	9.208.268	216	1.125.448	8
<i>Taux d'endettement Net</i>	<i>53,1%</i>		<i>53,3%</i>		<i>0,2 Pb</i>	
Immobilisations	-7.268.012	-187	-7.568.903	-187	- 300.891	0
BFR Normatif	1.144.900	30	838.712	21	- 306.189	- 9
Autres éléments circulants	-755.998	-19	-727.310	-18	28.687	1
TRESORERIE & PLACEMENTS	1.203.709	31	1.750.766	44	547.057	13

04

Perspectives 2025



Perspectives 2025

Poursuite de l'exécution du plan stratégique, accélération de la croissance

Perspectives de LabelVie

- * Nouvelle accélération de la stratégie d'expansion avec l'élargissement de la surface globale dans une fourchette de 15% à 20%
- * Réalisation d'un chiffre d'affaires de plus de 19 Md DH
- * Un ratio d'EBITDA conforme à la vision 2028
- * Proposition à l'Assemblée Générale de la distribution d'un dividende de 320 MDH vs. 280 MDH en 2023, soit 110,57 DH par action (+14,3% par rapport à l'année précédente)
- * Maintien de l'ambition 2028, visant à atteindre un chiffre d'affaires de 27,9 Md DH avec la préservation des ratios de rentabilité

LabelVie

— GROUPE —

