

Vision 2028

CAPITAL MARKET DAY

25 Juin 2024

SOMMAIRE

01

LABELVIE
Aujourd'hui

02

Notre
vision

03

Nos axes stratégiques
de développement

04

Notre plan d'affaires
à horizon 2028

05

Nos équilibres financiers
à horizon 2028

06

Key
takeaways

01

LABELVIE AUJOURD'HUI

Un distributeur d'envergure

AUX FONDAMENTAUX ROBUSTES

12,1 Md DH



Capitalisation
Boursière

15,8 Md DH



Chiffre
d'affaires

9,3%



Marge
EBITDA

13,4 Md DH



Total
actifs

96,74 DH / 2,2%



Dividende
par action Taux de
rendement

8 480



Nombre de
collaborateurs

179



Nombre
de magasins

259 000 m²



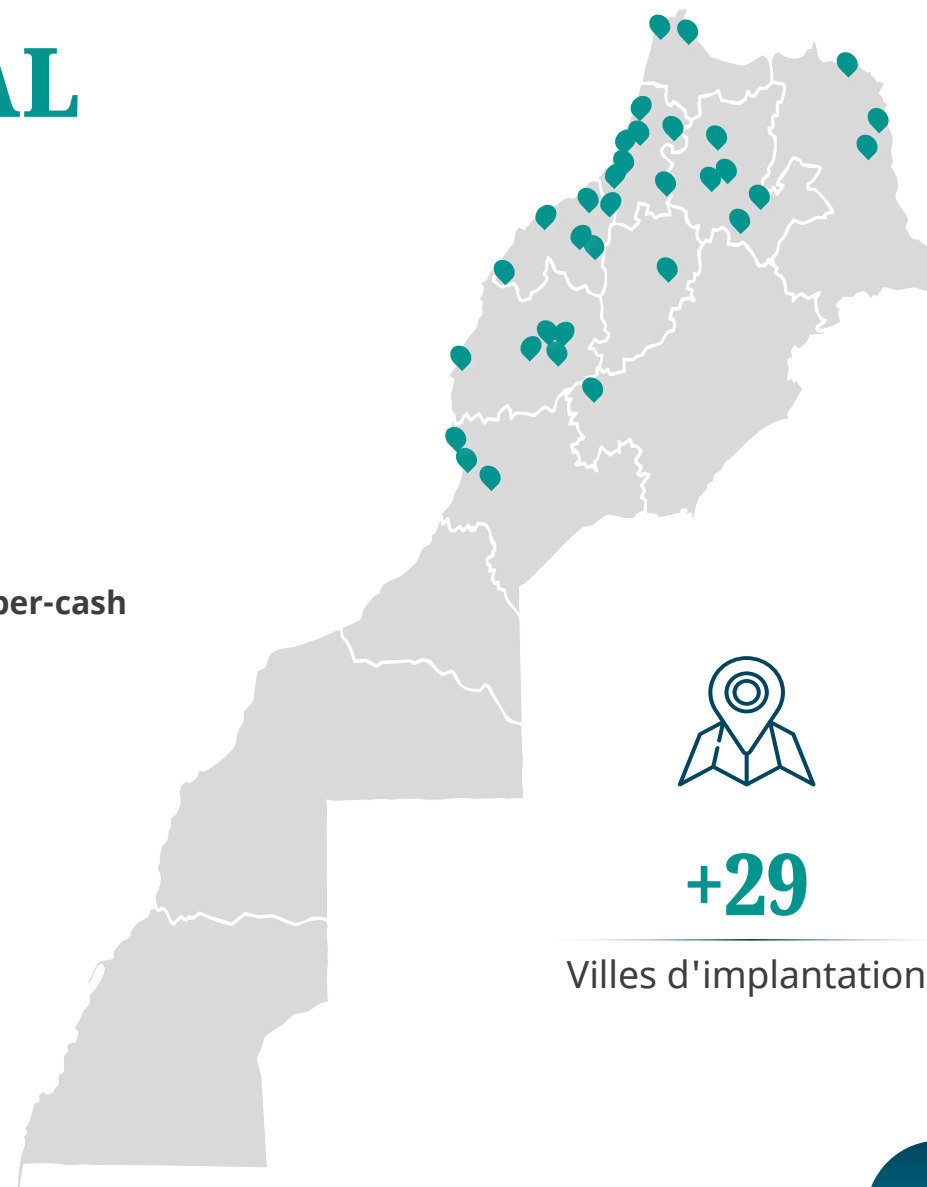
Surface
de ventes

Données à fin 2023

Un distributeur de référence

MULTIFORMAT ET OMNISCANAL

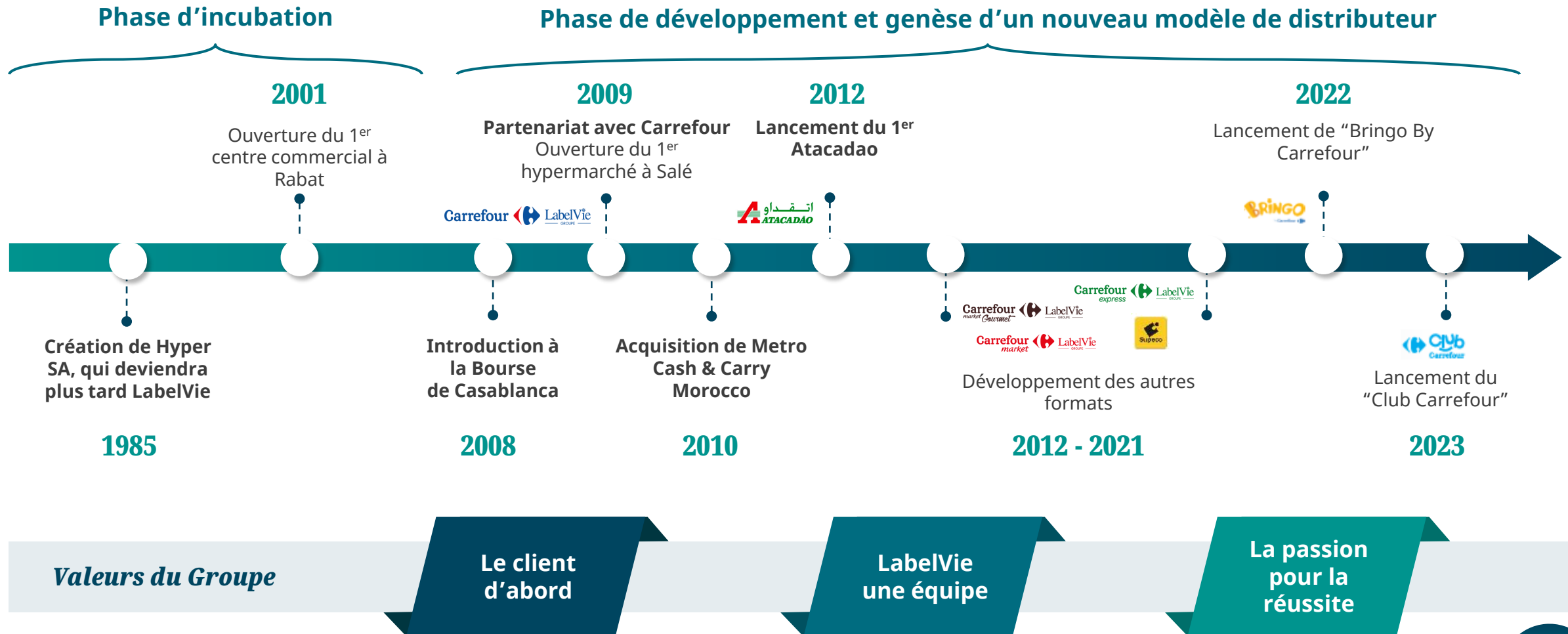
Une réponse adaptée à tous les besoins et à toutes les catégories de citoyens, particuliers et professionnels



+29

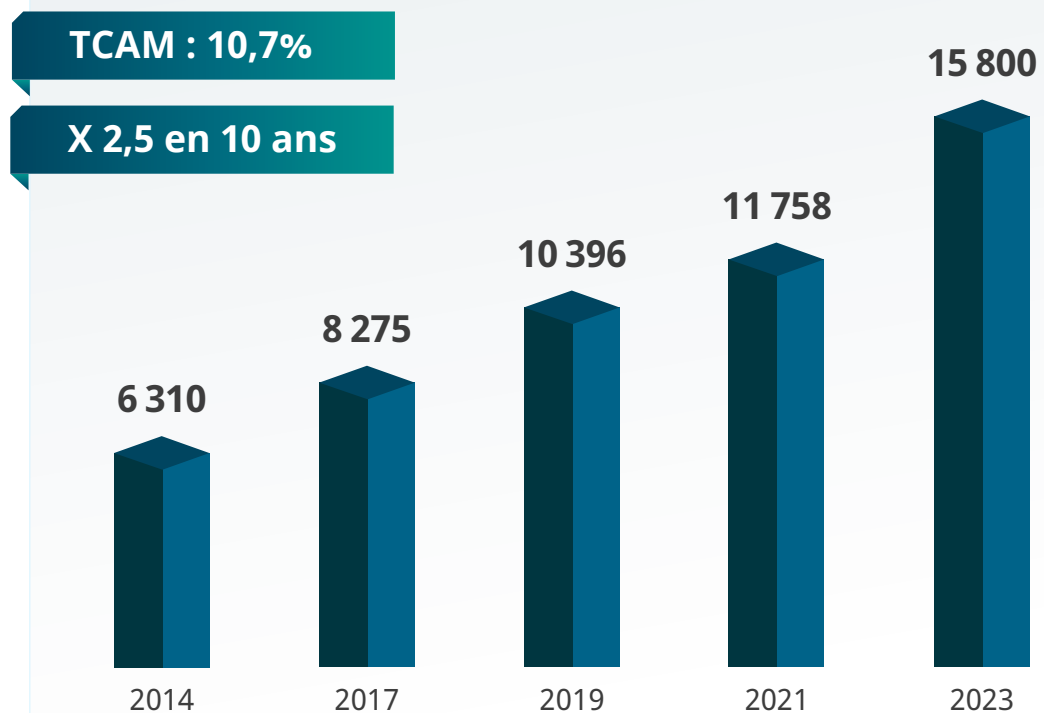
Villes d'implantation

Près de 40 ans d'expertise À L'ORIGINE DE NOTRE ADN

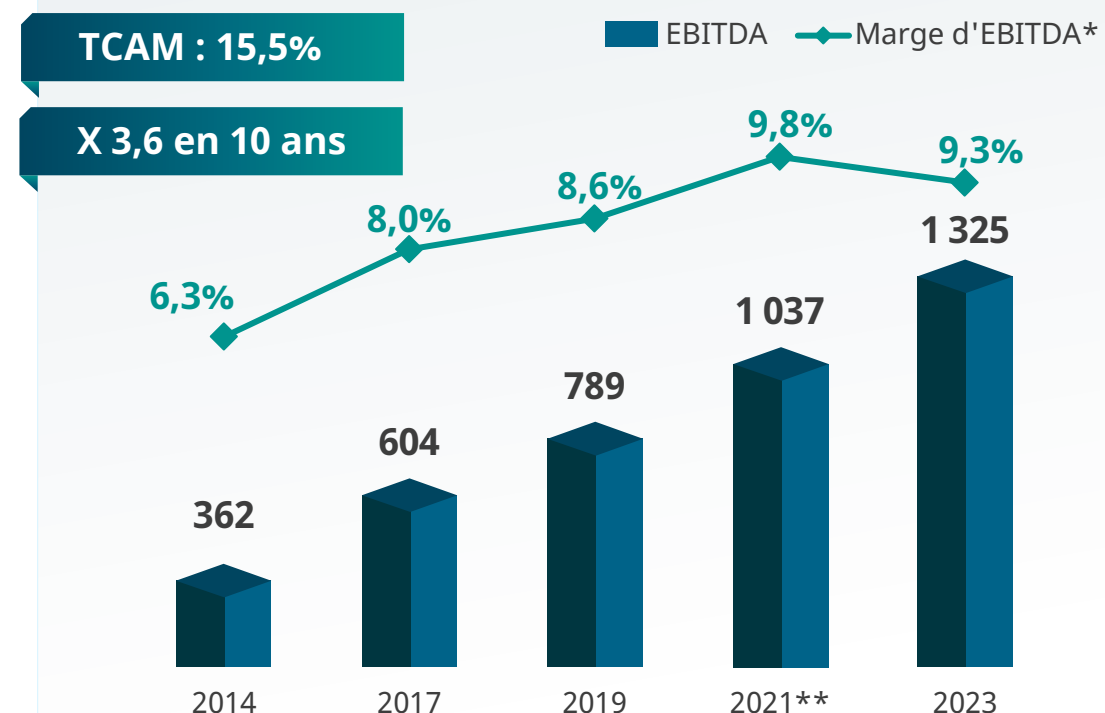


Un business multiplié PAR PRÈS DE 3X EN 10 ANS

Evolution du Chiffre d'affaires en MDH



Evolution de l'EBITDA en MDH



* Calculée par rapport aux ventes

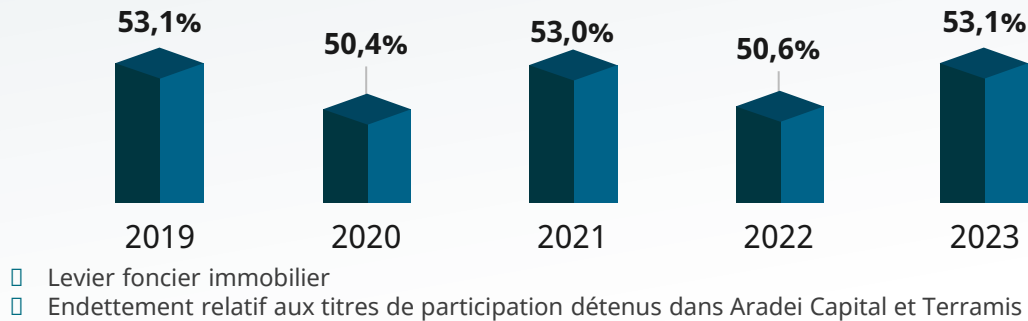
**Année exceptionnelle : Sortie Covid19

Des fondamentaux et des équilibres FINANCIERS SOLIDES

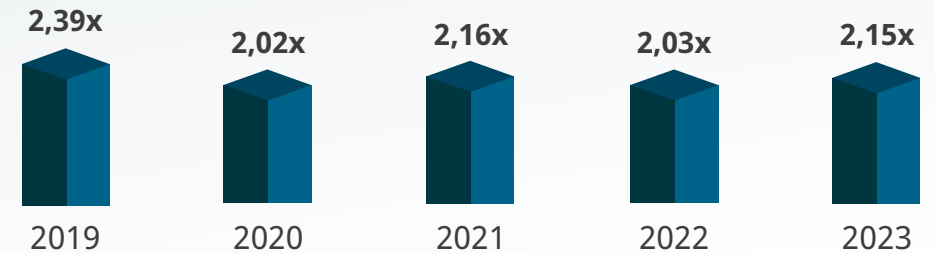
Évolution du taux d'endettement

Sur les 5
dernières années

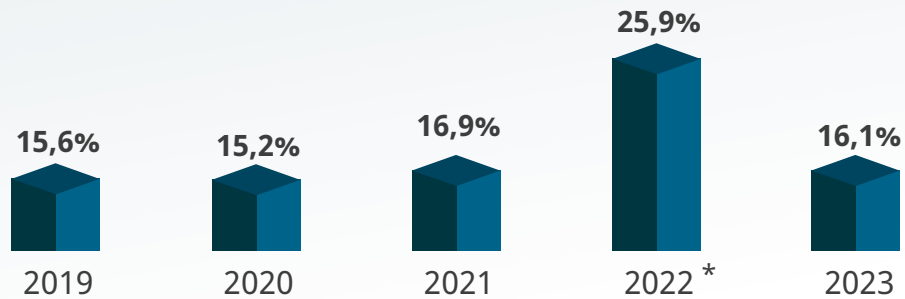
4 Md DH
CAPEX



Évolution de l'endettement net / EBITDAR

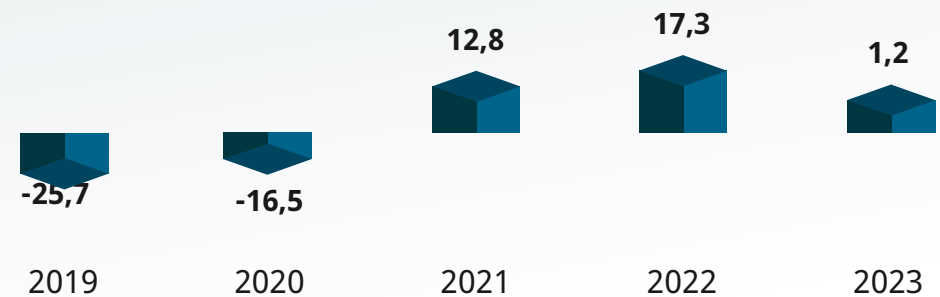


Évolution du ROE



* Plus-value de cession

Évolution du résultat financier (en MDH)





02

NOTRE VISION

NOTRE VISION

*Nous voulons offrir un
magasin accessible
moderne et adapté à
chaque citoyen*

”



NOTRE AMBITION POUR 2028

AMBITIONS

Être le distributeur préféré de tous les citoyens en leur offrant le bon produit, au bon prix, au bon endroit et au bon moment



Saisir des opportunités de croissance à l'international



27,9 Md DH

Doubler le chiffre d'affaires **au Maroc**

9,3%

Marge EBITDA



Tout en préservant nos ratios de rentabilité et nos équilibres financiers

OBJECTIFS

Notre stratégie de développement

3 axes stratégiques **DE DÉVELOPPEMENT**



Accélérer l'expansion
multiformat, omnicanal
et multi marchés



Innover et transformer
nos métiers cœur



Renforcer notre
position d'acteur citoyen
et responsable

03

NOS AXES STRATÉGIQUES DE DÉVELOPPEMENT

Notre stratégie de développement

3 axes stratégiques **DE DÉVELOPPEMENT**



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

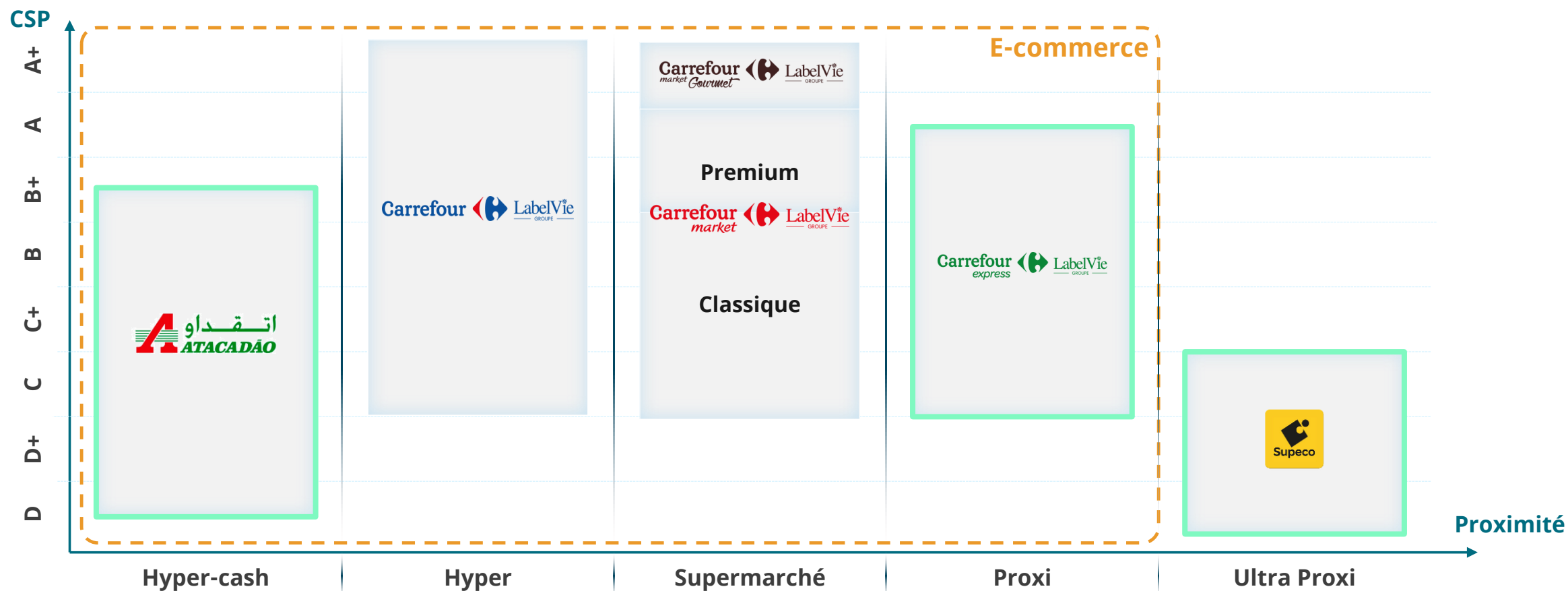


Innover et transformer
nos métiers cœur



Renforcer notre
position d'acteur
citoyen et
responsable

Répondre aux besoins de toutes les catégories ET ACCÉLÉRER LA PROXIMITÉ



Développer tous nos formats et accélérer les formats À FORT POTENTIEL DE CROISSANCE

		2023			2028
	Surfaces ventes indicatives m²	Nombre de magasins	Ouvertures de magasins 2024 - 2028	Part ouvertures	Nombre de magasins
	3 500 - 8 000	13	 36	4,6%	49
	3 500 - 8 000	12	 6	0,8%	18
 	550 - 3 000	92	 114	14,7%	206
	300 - 500	43	 228	29,4%	271
	150 - 200	19	 390	50,5%	409
		179			953

Notre rationnel de développement pour les formats À FORT POTENTIEL DE CROISSANCE



Forces

- Modèle simple, durable et à bas coûts
- Coûts de distribution les plus bas du marché
- CAPEX optimisés
- Gamme resserrée sur des articles plébiscités par les consommateurs
- Volumes concentrés
- Prix les plus bas du marché tous les jours
- Plus on achète, plus on économise

Cible

- Professionnels et particuliers
- CSP : D à B+



Notre rationnel de développement pour les formats À FORT POTENTIEL DE CROISSANCE



Forces

- ❑ Superficie inférieure à 200m², quartiers à forte densité
- ❑ Promesse clients : le prix
- ❑ Assortiment de 1500 références
- ❑ Coûts de distribution très bas, Back-Office mutualisé
- ❑ Modèle industrialisé et automatisé
- ❑ Ouverture des magasins par grappe

Cible

- ❑ Clients particuliers, sensibles aux prix



Notre rationnel de développement pour les formats À FORT POTENTIEL DE CROISSANCE



Forces

- ❑ Superficie entre 300 et 500 m²
- ❑ Assortiment riche (Frais, PGC, Prêt à manger)
- ❑ Circuit court, circuit long
- ❑ Services clients
- ❑ Mode de gestion : Franchise



Cible

- ❑ Clients particuliers/CSP : C à A



Saisir les opportunités de croissance

QUE NOUS OFFRE L'INTERNATIONAL



Expertise



Volume
Innovation
Notoriété
Talents
Résilience



Notre stratégie de développement

3 axes stratégiques **DE DÉVELOPPEMENT**



Accélérer l'expansion
multiformat, omnicanal
et multi marchés

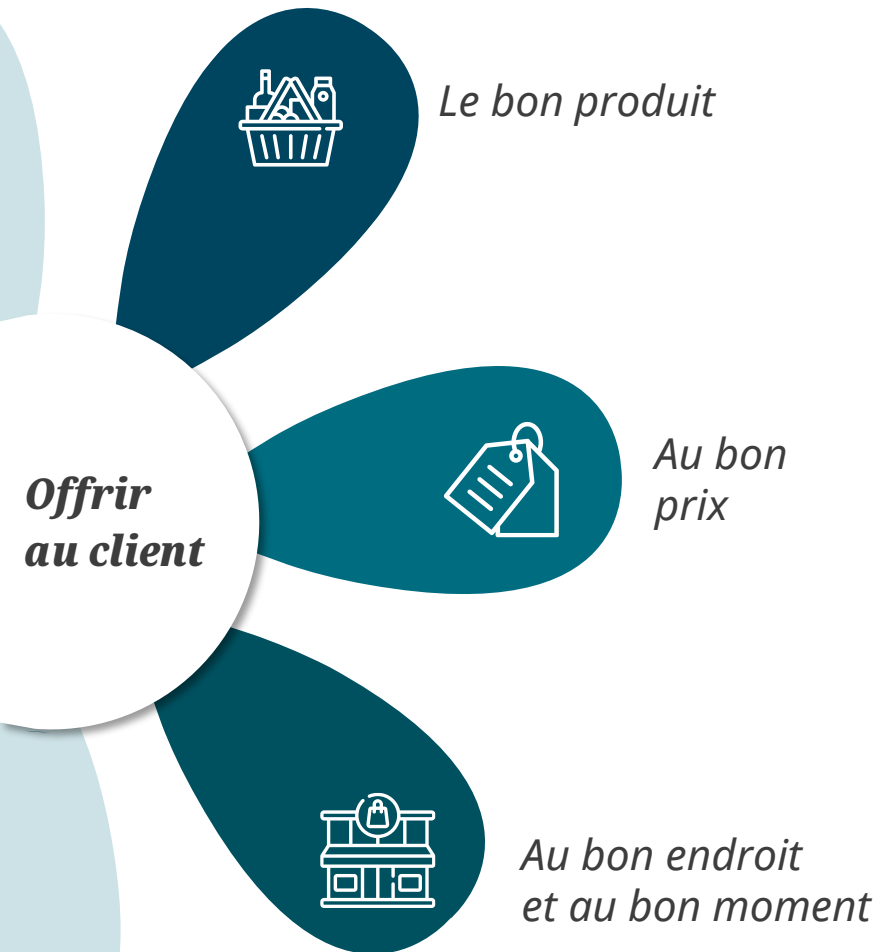


**Innover et
transformer nos
métiers cœur**



Renforcer notre
position d'acteur
citoyen et
responsable

Se transformer en mettant le client au centre et **DEVENIR LE RETAILER DE DEMAIN**



Recourir à des outils de plus en plus intelligents basés sur l'IA

- ▢ 400 MDH d'investissement
- ▢ 120 collaborateurs
- ▢ 13 squads en méthode Agile
- ▢ ROI de 30%

Label**FACTORY**

Fluidifier nos process et améliorer notre efficacité et notre agilité

- ▢ Commercial : Pricing, Promotion, Assortiment
- ▢ Support : Finance, RH, Actifs
- ▢ Logistique

Devenir une entreprise Data driven

- ▢ Mise en place d'un Data office :
 - Plateforme Data sur Cloud
 - Data disponible, fiable et exploitable
- ▢ Connaissance Client :
 - Programme de fidélité déployé

club
Carrefour

Notre stratégie de développement

3 axes stratégiques **DE DÉVELOPPEMENT**



Accélérer l'expansion
multiformat, omnicanal
et multi marchés



Innover et transformer
nos métiers cœur



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

Vers une stratégie

RSE aux standards internationaux

Ambition : Développer une stratégie RSE qui répond à nos différents enjeux et aux attentes de l'ensemble de nos parties prenantes

Engagements sociaux

- Soutien à l'Éducation et la formation des Personnes en Situation de Handicap
- Développement d'une culture d'entreprise plus inclusive

Engagements environnementaux

- Sensibilisation à l'environnement, amélioration de notre empreinte carbone et recyclage des matières plastiques

Engagements envers les communautés

- Ma3ALhaouz



04

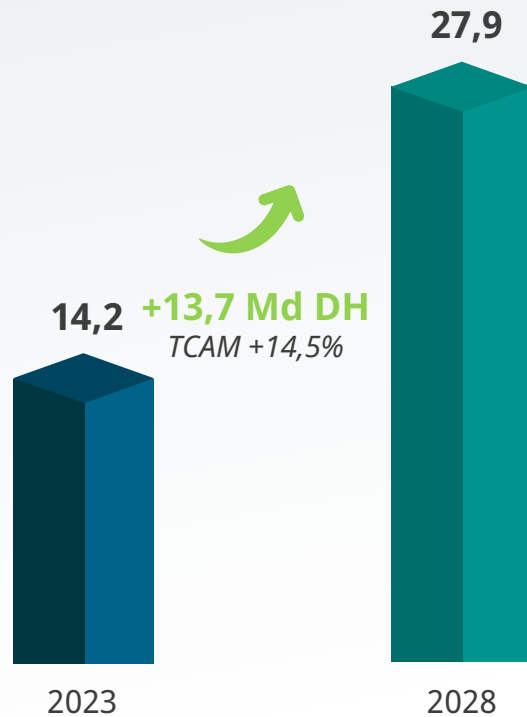
NOTRE PLAN D'AFFAIRES À HORIZON 2028

Doublement de notre chiffre d'affaires

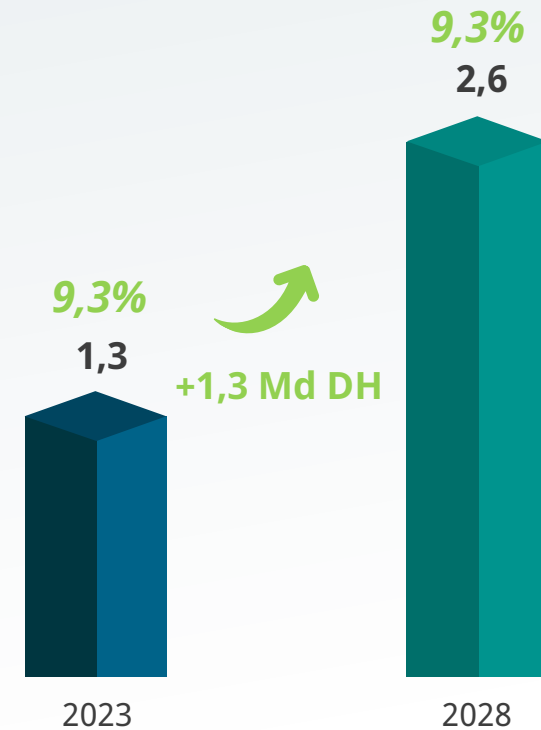
ET PRÉSERVATION DE NOTRE RENTABILITÉ ...

Indicateurs opérationnels

Ventes en Md DH



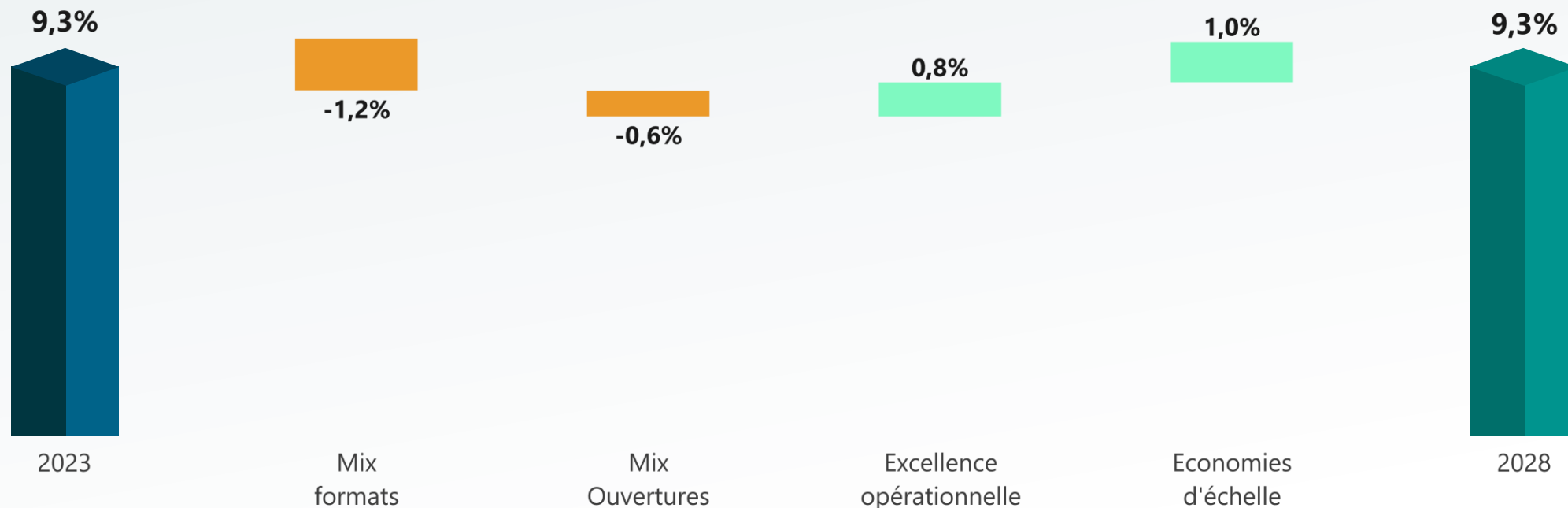
EBITDA en Md DH



...grâce à notre excellence opérationnelle

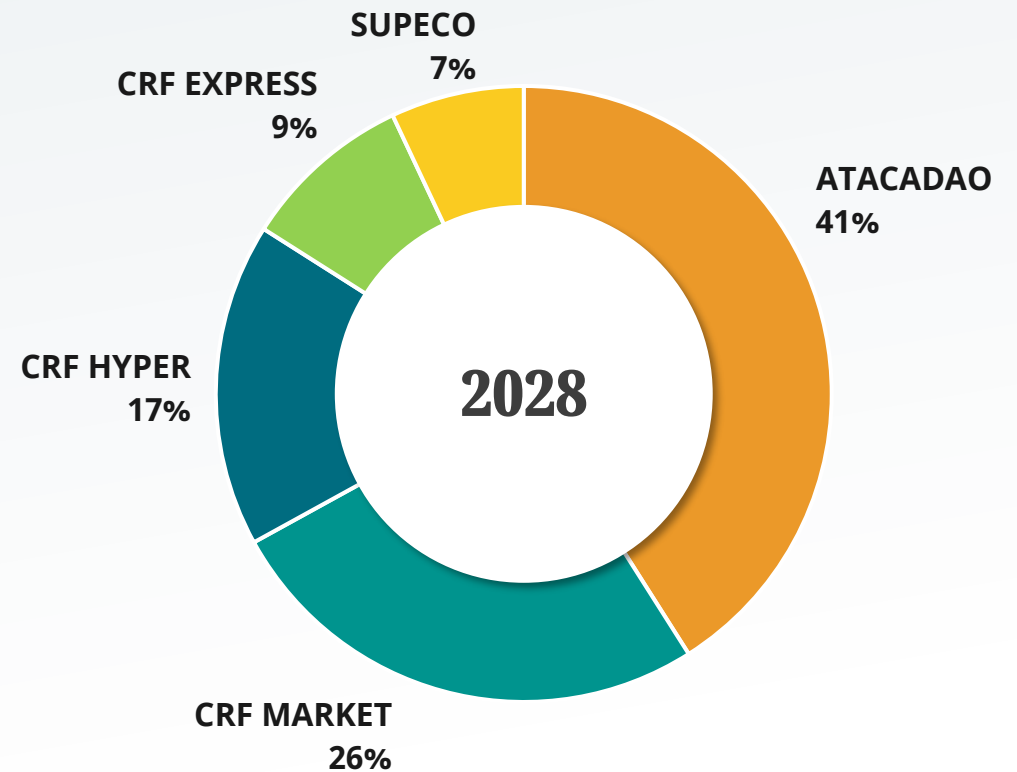
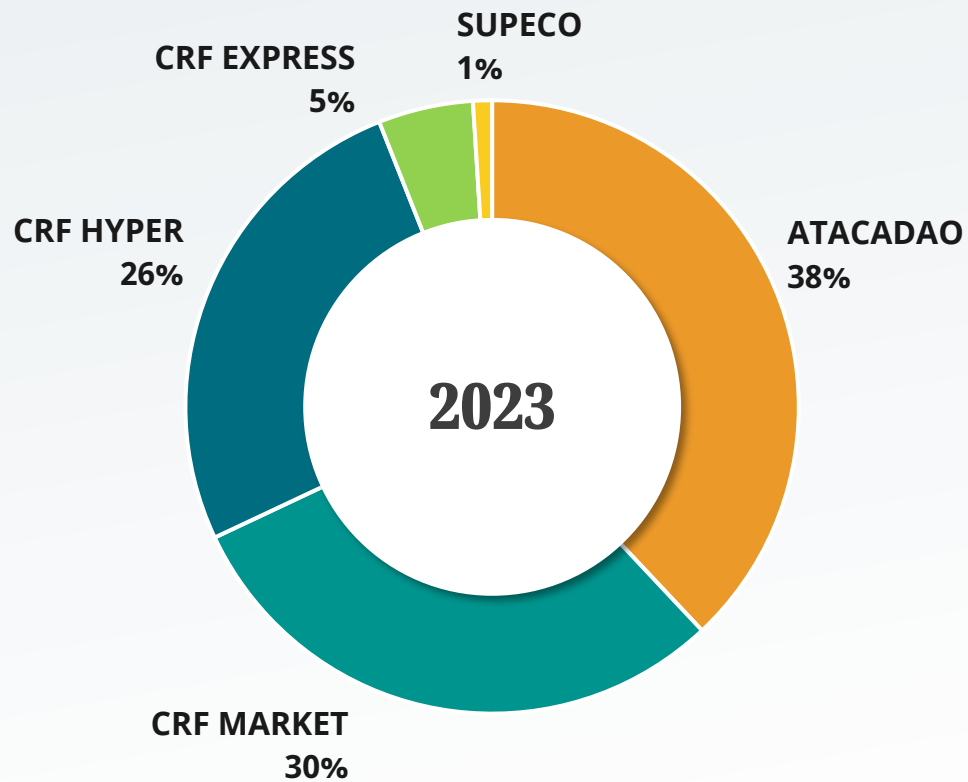
ET NOS ÉCONOMIES D'ÉCHELLE

Marge EBITDA 2023 - 2028



Montée en puissance de nos FORMATS RELAIS DE CROISSANCE

Structure des ventes



05

NOS ÉQUILIBRES FINANCIERS À HORIZON 2028

Renforcement de notre structure financière et de la création DE VALEUR POUR L'ACTIONNAIRE



7 Md DH

CAPEX sur 5 ans

*financés à 80% par notre capacité
d'autofinancement*



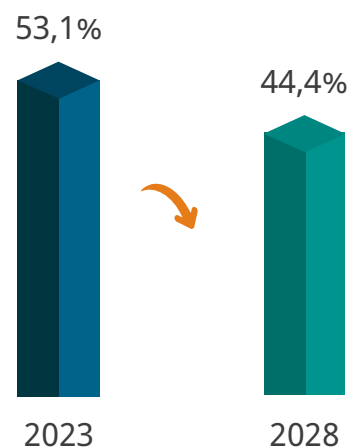
+

**CASH FLOW
FONCIÈRES***

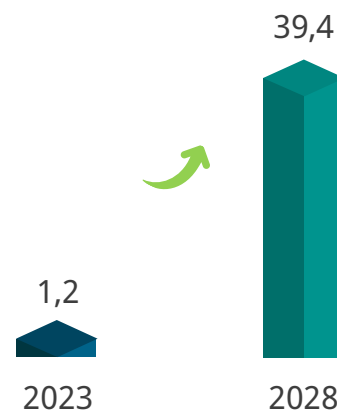
* Sécurité additionnelle

Objectifs à horizon 2028

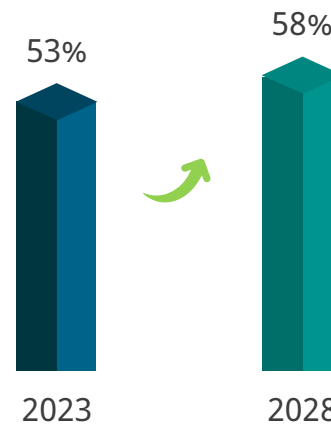
Taux d'endettement



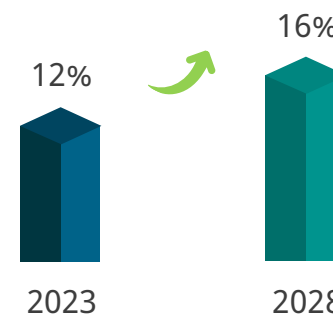
Résultat financier (en MDH)



Payout Dividend



ROIC



06

KEY TAKEAWAYS

Key TAKEAWAYS



Une croissance soutenue
avec un doublement du
chiffre d'affaires...



... tout en préservant les
niveaux de rentabilité et
les équilibres financiers



Une création de valeur
pour l'ensemble des
parties prenantes



Merci