

Retail Holding et Label'Vie

Un groupe intégré au service d'une nouvelle trajectoire de croissance

MAI 2026



AVERTISSEMENT

La réalisation définitive de la présente opération est soumise à la réalisation des conditions suspensives suivantes :

- Obtention du visa de l'AMMC relatif au prospectus de fusion-absorption de LabelVie par Retail Holding ;
- Obtention du visa de l'AMMC relatif au prospectus à l'IPO de Retail Holding ;
- Approbation de la fusion-absorption par les assemblées générales extraordinaires respectives de Retail Holding et de LabelVie.

Sommaire

- | 1. Une vision stratégique claire
- | 2. Label’Vie et Retail Holding : un rapprochement naturel
- | 3. Une opération structurante au service de la croissance et de la rentabilité
- | 4. Une trajectoire financière optimale et rentable
- | 5. Focus sur l’opération

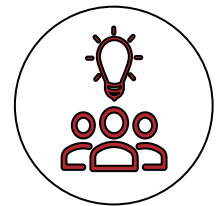


**Une vision
stratégique claire**

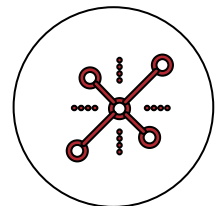


Une vision stratégique claire

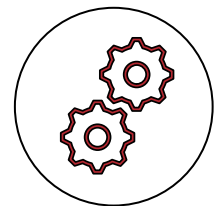
Devenir un acteur majeur du retail intégré présent sur plusieurs marchés



L'ambition : construire à partir des activités de Label'Vie la plateforme retail multi-enseignes de référence au Maroc, avec une capacité de développement à l'international



Le projet : fusion absorption de Label'Vie par Retail Holding, son actionnaire de référence. Fusion réalisée concomitamment à la cotation de Retail Holding sous réserve de l'accord de l'AMMC et des Assemblées Générales



La création de valeur : un changement d'échelle et de nombreuses synergies, issues notamment de la mise en commun des expertises, de la mutualisation des fonctions et de la massification des achats



L'intérêt pour l'actionnaire de LBV : devenir actionnaire d'un groupe élargi, plus diversifié, avec un potentiel de création de valeur renforcé

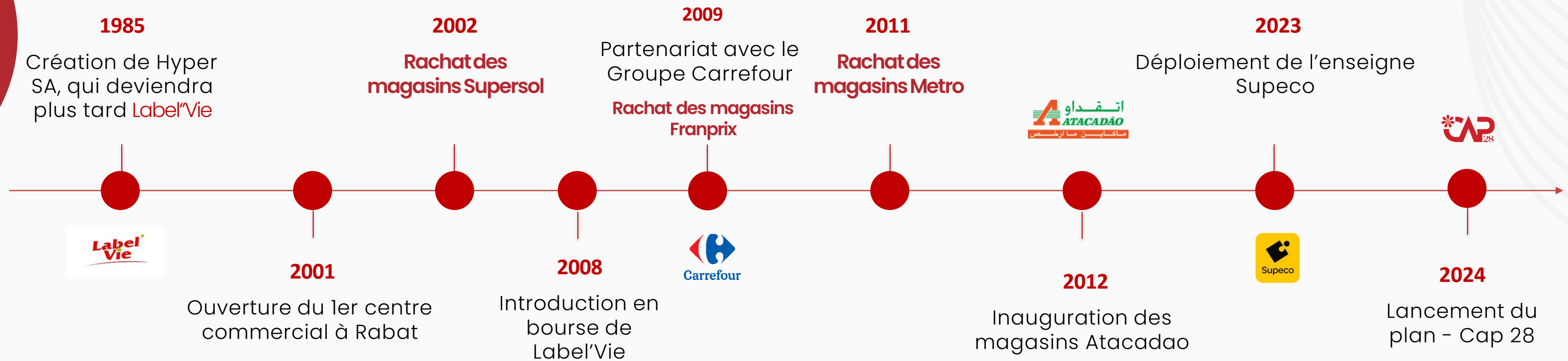


Label'Ve et Retail Holding : un rapprochement naturel

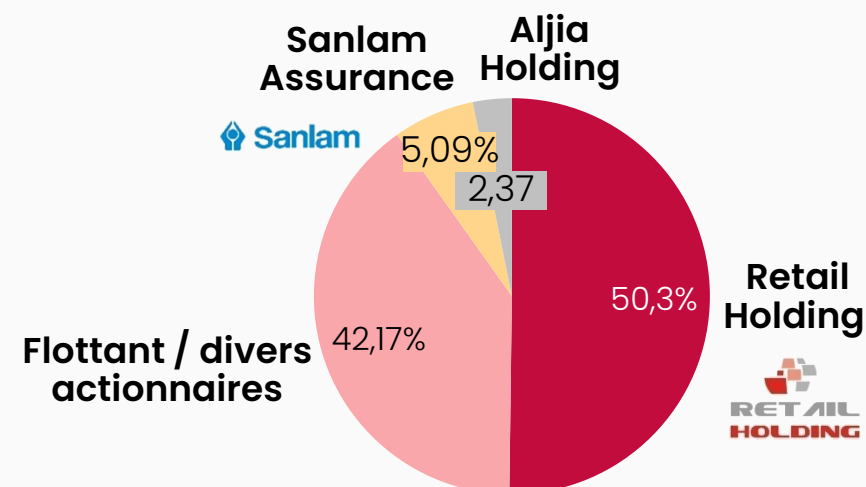


Label'Ve, une trajectoire de croissance rentable

Plus de 40 ans d'expertise



Actionnariat au 31/12/2025



Chiffres clés au 31/12/2025

411
Points de vente au Maroc

362 909 m²
Superficie globale

10 300
Collaborateurs

18,5 MMDH
Chiffre d'affaires

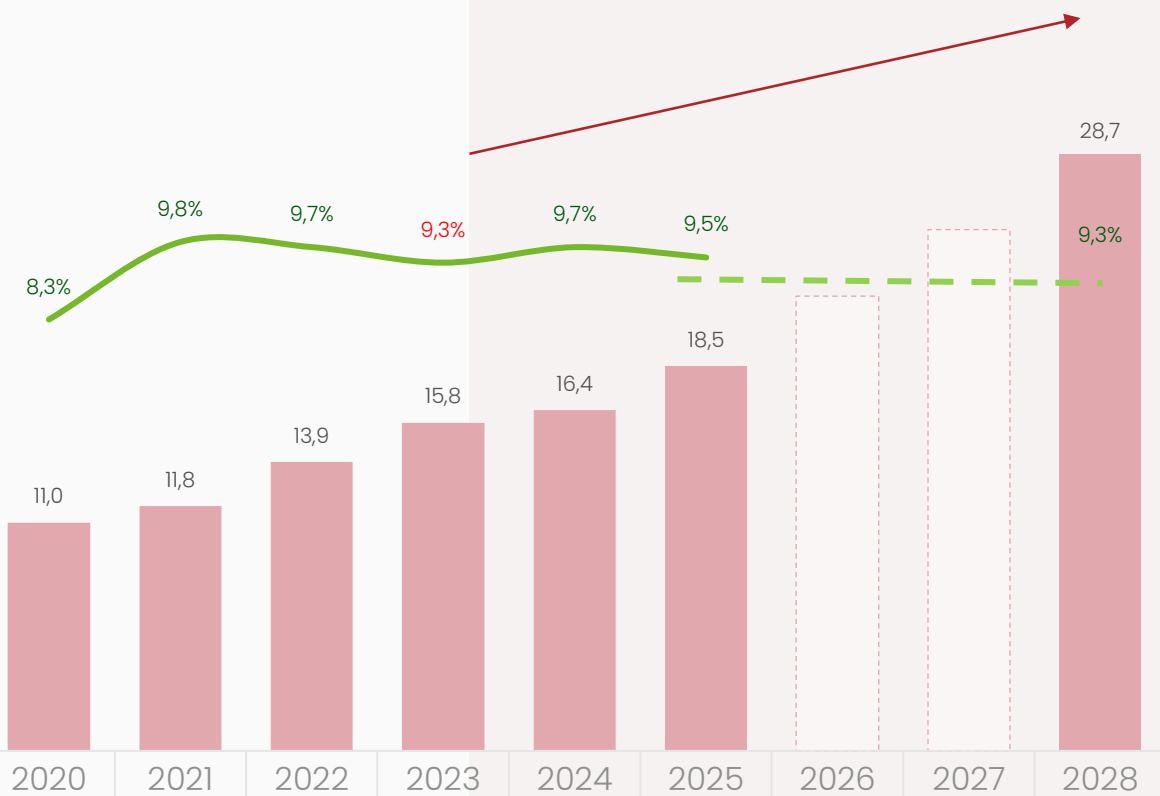
594 MDH
Résultat net

Label'Vie, une ambition renouvelée

Plan « Cap 2028 » en marche

Une trajectoire de croissance forte et rentable

Plan Ambition 2028 :
Nb de magasins x5
Chiffre d'affaires x2
Rentabilité préservée








Chiffre d'affaires	11,0	11,8	13,9	15,8	16,4	18,5	21,9	25,1	28,7
Taux d'EBITDA	8,3%	9,8%	9,7%	9,4%	9,7%	9,5%			9,3%

En MMDH

Chiffre d'affaires

Taux d'EBITDA/Ventes

Format	Ouvertures 2024 #	Ouvertures 2025 #	Réseau fin 2025 #
 Atacadao	+6	+4	23
 Carrefour LabelVie	+1	+3	16
 Carrefour market LabelVie	+12	+3	107
 Carrefour express LabelVie	+11	+3	57
 Supeco	+61	+128	208

LabelVie
GROUPE

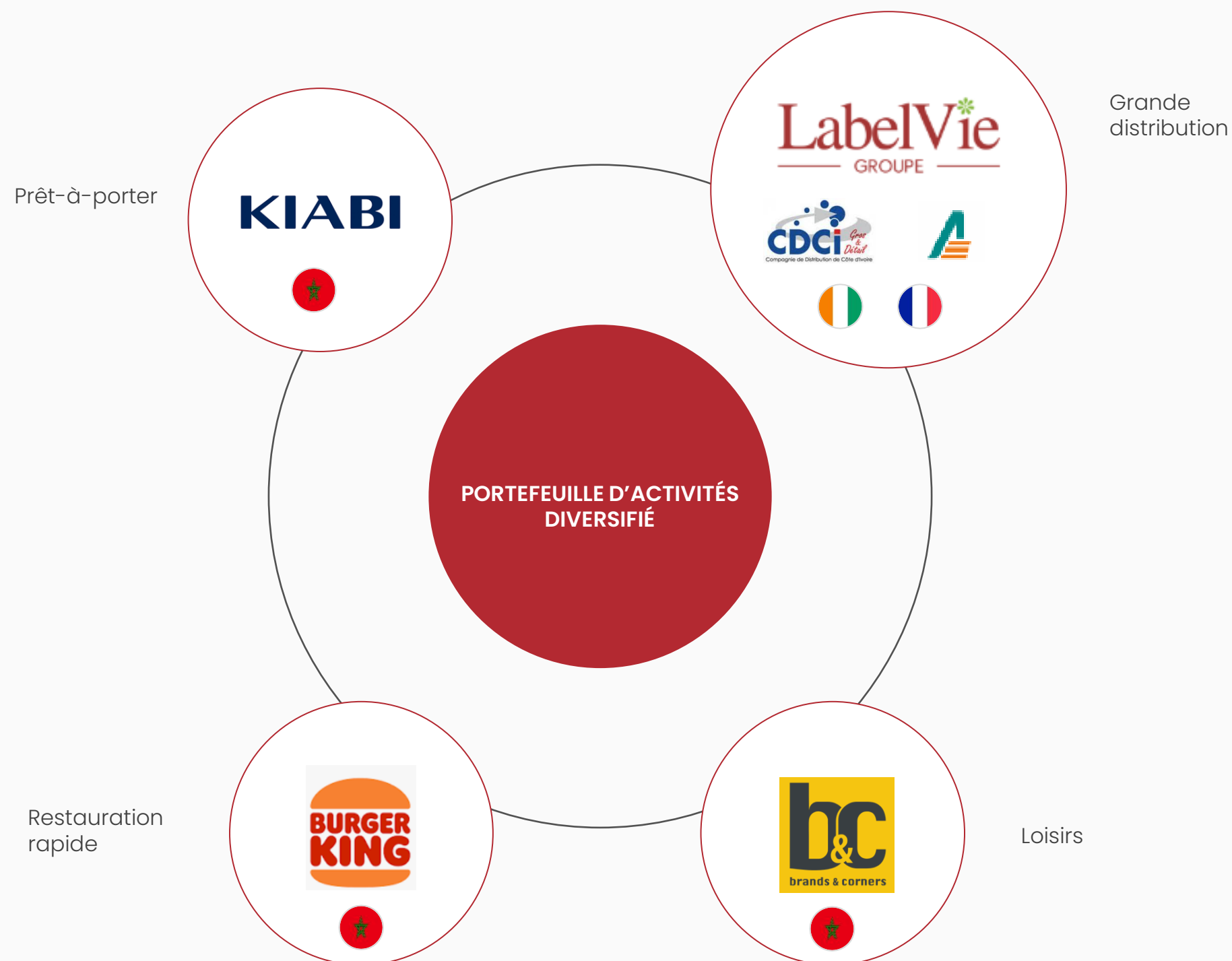
+91

+141

411

Retail Holding, un levier de diversification et de création de valeur

- Des activités complémentaires qui enrichissent le modèle LBV et ouvrent de nouveaux relais de croissance
- Une expertise éprouvée dans l'incubation et le développement de nouveaux métiers




2005
Création

3,2 MMDH
Chiffre d'affaires
hors Label'Ve

+ 20 000
Collaborateurs
Post fusion

4
Pays d'implantation



CDCI, une plateforme à fort potentiel de croissance

- Un modèle bien établi en Afrique de l'Ouest, prêt à changer d'échelle
- Une opportunité de tirer pleinement parti de l'expérience éprouvée de Label'Ve
- Entrée au capital de partenaires de renom : IFC et VALORIS



Une plateforme solide

- Créé en 1989 à partir des activités de distribution d'Unilever
- 125 magasins déclinés en 3 formats: gros, demi-gros et détail
- CA 2025 1,753 MMDH
- 1105 Collaborateurs à fin 2025
- Plateforme logistique: 11 500 m2
- Réserve foncière et immobilière
- Acteur de référence présent dans une quarantaine de villes en Côte d'Ivoire

Un modèle éprouvé

- Des concepts commerciaux en phase avec leur marché: positionnement **discount** et **proximité**
- Des fonctions supports **renforcées** et aux **normes**: logistique, IT, finance, fonctions commerciales et centrales



Un groupe prêt à changer d'échelle

Une **ambition forte** en Côte d'Ivoire et sur la zone UEMOA

Un plan de développement qui prévoit l'ouverture de **400 points de vente** à horizon 5 ans:

- **Marché** intéressant et réceptif
- **Entrée au capital de partenaires de renom** : IFC et VALORIS (avril 2026)
- **Apport d'expertise** de Label'Ve

KIABI, BURGER KING et b&C

Diversité et complémentarité

- Un portefeuille d'activités ciblé contribuant à la diversification et à la création de valeur
- Des synergies importantes qui améliorent la rentabilité et enrichissent l'expérience client grâce à la diversité des enseignes du groupe
- Des relais de croissance à fort potentiel

KIABI
la mode à petits prix

Acteur majeur du prêt-à-porter familial



17
magasins
au Maroc

328 MDH
CA 2025

307
Collaborateurs

- Franchisé exclusif de KIABI au Maroc depuis 2012
- Acteur majeur du prêt à porter « Enfants », Modes et Nuances s'appuie sur la force de l'enseigne KIABI pour offrir aux consommateurs marocains une mode tendance, de qualité, et à des prix compétitifs
- Apport de la fusion : Accélérer le déploiement et améliorer la rentabilité grâce aux synergies avec le groupe Label'Vie et à une allocation du capital optimisée



#2 de la restauration rapide



41
restaurants
au Maroc

250 MDH
CA 2025

563
Collaborateurs

- GFFS est une joint venture entre Retail Holding et Olayan Group, le master franchisé pour la région MENA
- Depuis 2012, Burger King a ouvert 40 restaurants au Maroc, devenant rapidement le second acteur du Fast Food dans le pays
- Apport de la fusion : Accélérer le déploiement et renforcer la rentabilité grâce aux synergies opérationnelles et la puissance d'exécution du Groupe Label'Vie



Acteur majeur de la distribution culturelle, technologique et lifestyle (anciennement Virgin)



11
magasins
au Maroc

268 MDH
CA 2025

210
Collaborateurs

- Anciennement franchisé VIRGIN, Mega V Stores exploite depuis le mois de mars 2026 l'enseigne « Brands & Corners »
- Une référence dans les produits de divertissement, offrant les dernières tendances en électronique, culture et loisirs
- Apport de la fusion : Accélérer le déploiement du modèle grâce à l'accès aux flux, aux emplacements et aux synergies avec le Groupe Label'Vie

OCS: un levier immédiat de synergie et de création de valeur (closing en cours)



- Amélioration des marges et sécurisation des volumes: 850Mdhs d'achats alimentaires pouvant être internalisés auprès du groupe
- Développement et croissance grâce au nombre de clients dans le réseau Label'Vie

RESTAURATION COLLECTIVE



- ❖ Enseignes majeures au Maroc
- ❖ Entreprises & administrations
- ❖ Éducation
- ❖ Établissements de santé
- ❖ Bases vies

FACILITY MANAGEMENT



- ❖ Nettoyage professionnel
- ❖ Gardiennage
- ❖ Gestion des espaces verts
- ❖ Assainissement
- ❖ Gestion des déchets industriels



**CHIFFRES
CLÉS OCS**

**1,2 MMDH
CA 2025**

**5 500
Collaborateurs**

**300+
Clients**

**210 000
Convives servis/jour**

ATACADAO France

Un projet pilote à fort potentiel



CHIFFRES CLÉS

1
Magasin à Aulnay

729 MDH
CA 2025

223
Collaborateurs

3 400*
Clients / jour en
moyenne

Un concept éprouvé et différenciant

- ❖ Positionnement prix ultra compétitif
- ❖ Offre destinée aux particuliers comme aux professionnels
- ❖ **Success story** au Maroc et au Brésil



Une ambition et un partenariat stratégique avec Carrefour

- ❖ Introduction du concept sur le marché européen du retail
- ❖ Création d'une JV RH (55%) / Carrefour (45%) pour l'ouverture du 1^{er} ATACADÃO en France en 2024
- ❖ Alliance de l'expertise marocaine et de la puissance d'achat et logistique de Carrefour



Une phase pilote structurante

- ❖ Expérimentation du concept sur le marché français (pricing, mix clients particuliers et professionnels...)
- ❖ En cas de validation du modèle, déploiement progressif et maîtrisé sur d'autres magasins



- **Potentiel significatif en cas de succès**
- **Impact limité sur la trajectoire du BP**
- **Projet pilote en phase test non intégré dans la valorisation de l'entité fusionnée**

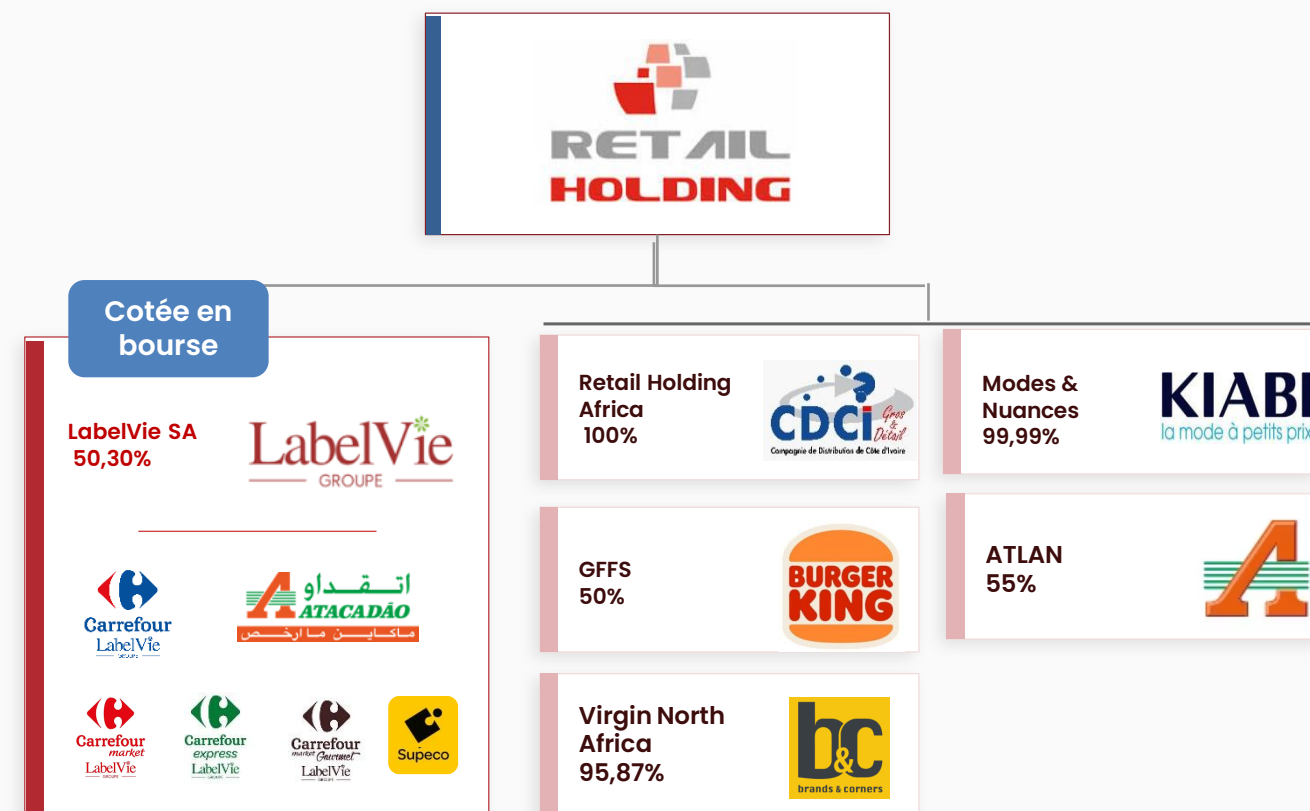
**Une opération structurante
au service de la croissance
et de la rentabilité**



Une structure intégrée pour un groupe plus étendu et plus performant

- Structure cotée, simplifiée et intégrée
- Gouvernance centralisée
- Lisibilité renforcée pour les investisseurs

Structure pré-opération

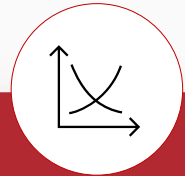


Structure post-opération



Des leviers de création de valeur concrets et actionnables

Une valeur ajoutée immédiate pour l'actionnaire et le consommateur



Synergies commerciales et économies d'échelle

- **Centralisation des achats**: capter des effets d'échelle et améliorer les marges (y compris pour les capex)
- **Optimisation des coûts** via la mutualisation de la supply chain et des fonctions supports
- **Complémentarité** des enseignes et ventes croisées
- **Programmes de fidélité** cross-enseignes



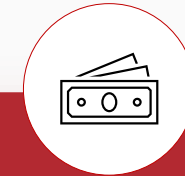
Gouvernance renforcée et alignement des intérêts stratégiques

- **Gouvernance unifiée** offrant une lecture claire et une prise de décision simplifiée et optimale
- **Clarté organisationnelle** permettant une allocation optimale des opportunités au niveau du groupe, au bénéfice de l'ensemble des actionnaires



Libération du plein potentiel de chaque enseigne

- **Plateforme commune** capitalisant sur l'expertise opérationnelle de Label'Vie permettant à chaque enseigne :
 - d'accélérer son développement
 - d'améliorer ses performances opérationnelles et commerciales
- Capacité à **identifier, développer et intégrer de nouveaux relais de croissance** au Maroc et à l'international



Optimisation des flux de trésorerie et renforcement des équilibres financiers

- **Centralisation** de la gestion de la trésorerie
- **Renforcement** des équilibres financiers et amélioration des indicateurs clés
- **Gestion intégrée et optimisée** des ressources financières allouées à chaque métier

✓ **118MDH d'EBITDA additionnel dès 2027**
✓ **Plus de 166MDH à partir de 2028**

✓ **Accès au marché international**

✓ **Des expertises éprouvées au service de l'ensemble des enseignes du groupe**

✓ **Amélioration du ratio d'endettement: 35% en 2026 (vs. 54% actuellement pour Label'Vie)**

**Une trajectoire financière
optimale et rentable**



Business plan 2026-2030: un changement d'échelle significatif par rapport à LBV stand-alone

Combinant croissance, rentabilité et maîtrise du risque

CHIFFRE D'AFFAIRES en MMDH

EBITDA en MMDH

RÉSULTAT NET en MDH

x2,2

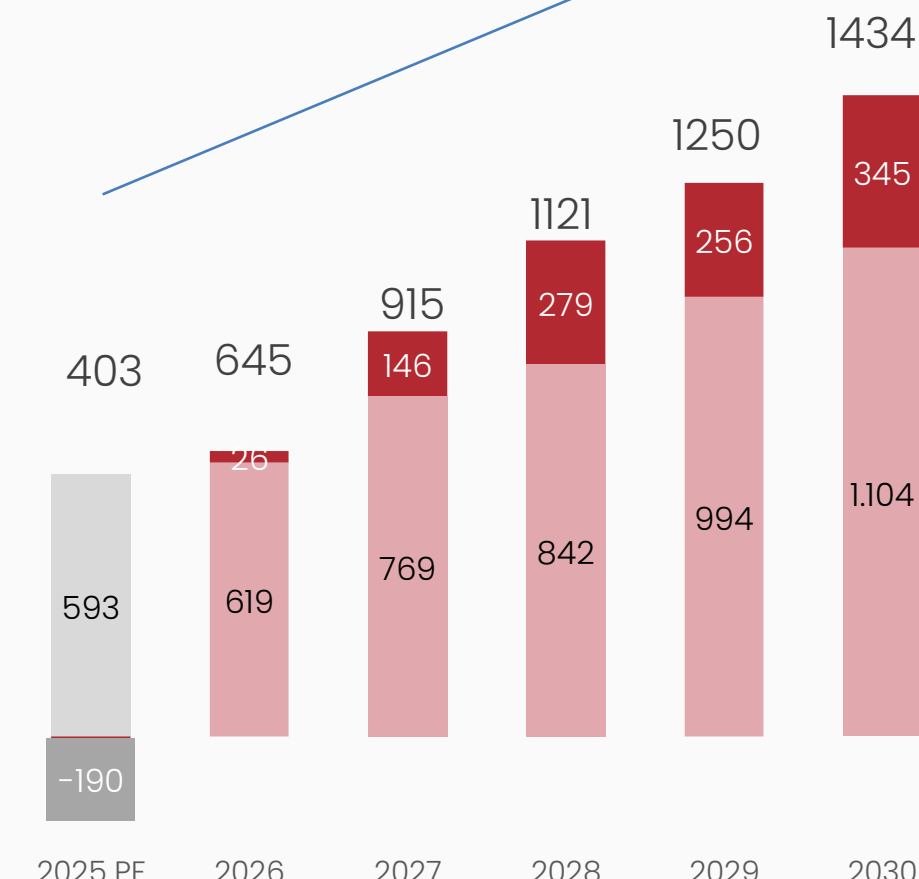
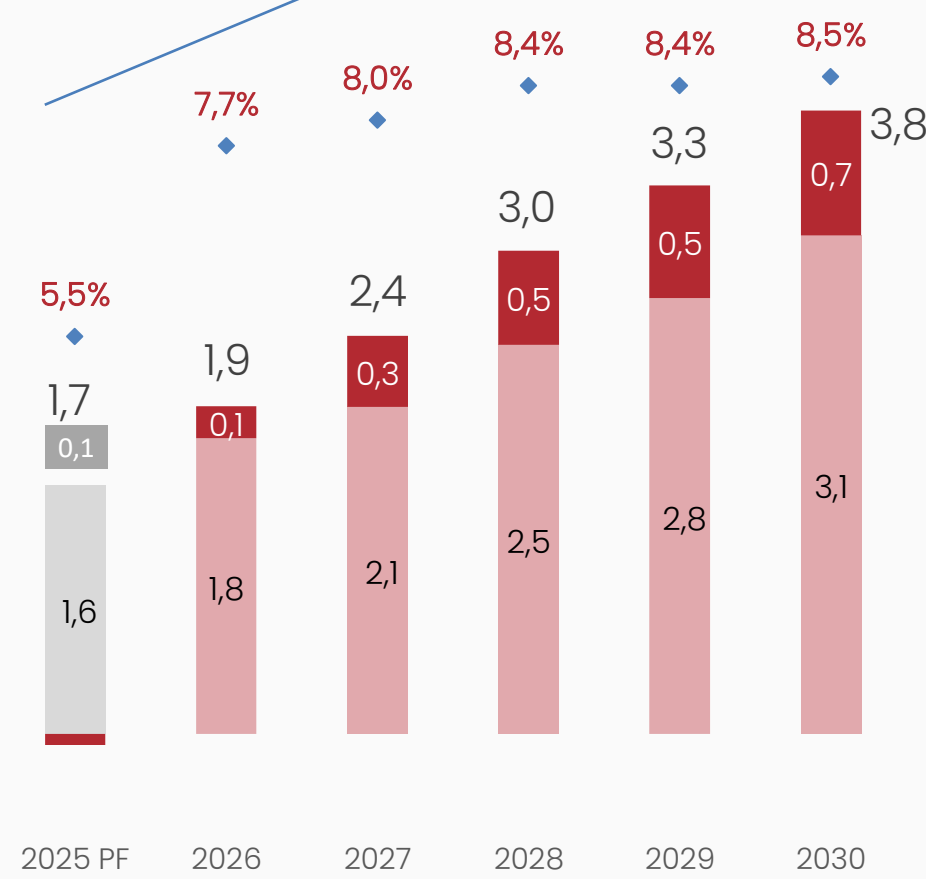
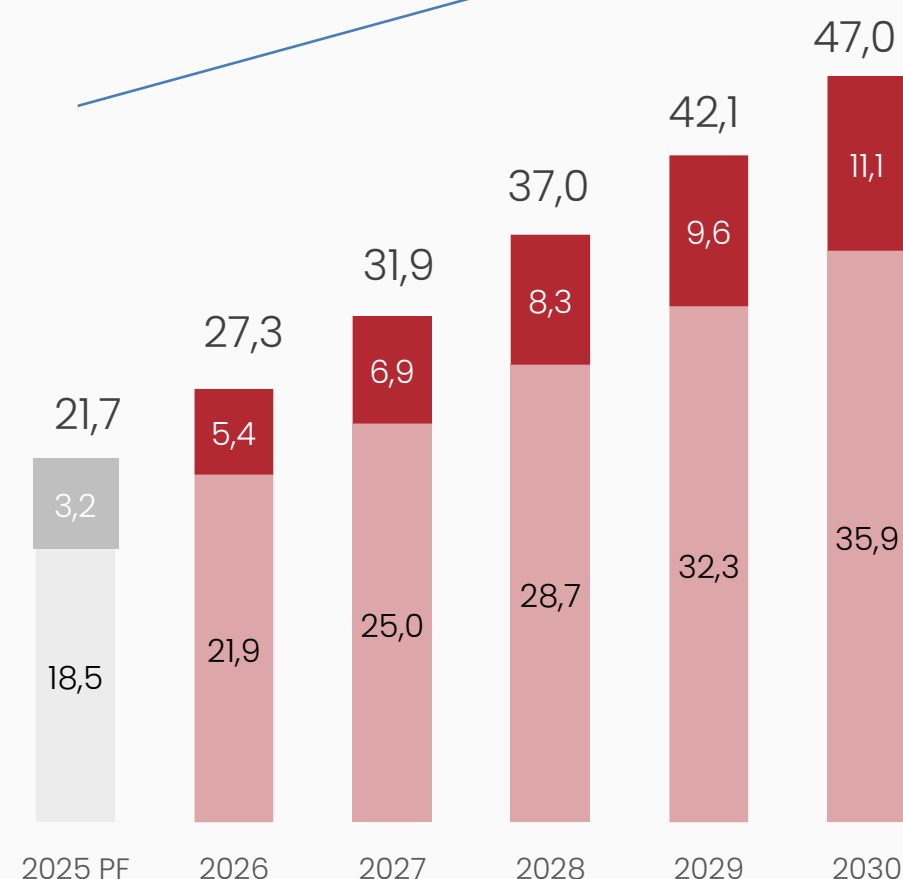
x2,3

x3,6

TCAM: +16,7%

TCAM: +17,5%

TCAM: +28,9%



LabelVie stand-alone

Autres enseignes et synergies

LabelVie stand-alone

Autres enseignes et synergies

◆ Taux d'EBITDA/Ventes total

LabelVie stand-alone

Autres enseignes et synergies

- +11 MMDH de chiffre d'affaires à horizon 2030
- + 700 MDH d'EBITDA porté par les autres enseignes et les synergies
- + 340 MDH de résultat net avec une diversification complètement maîtrisée

Trajectoire financière par enseigne (1/2)

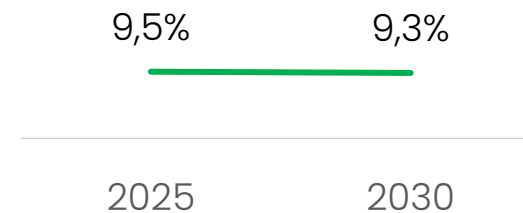
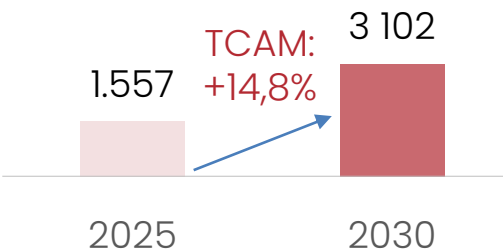
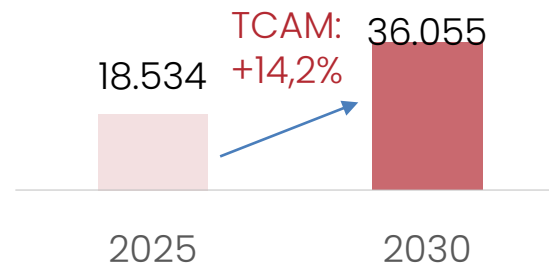
Chiffre d'affaires

EBITDA

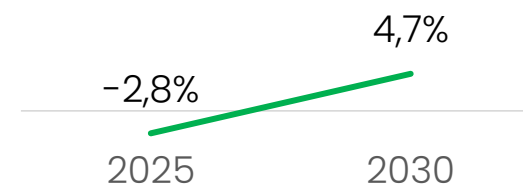
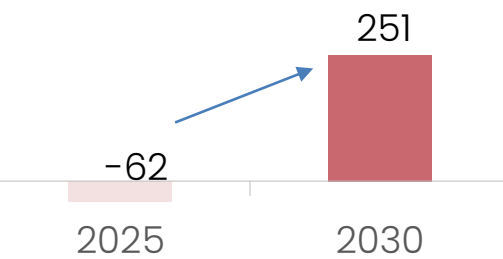
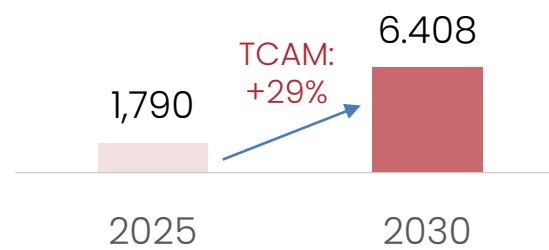
EBITDA/Ventes

Commentaires

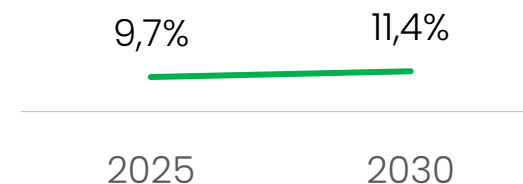
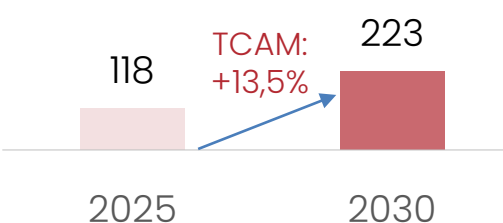
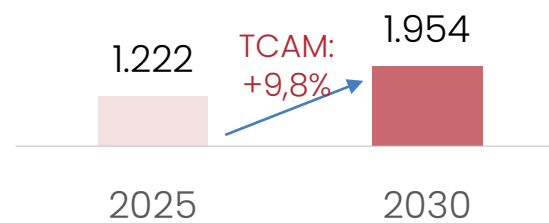
es



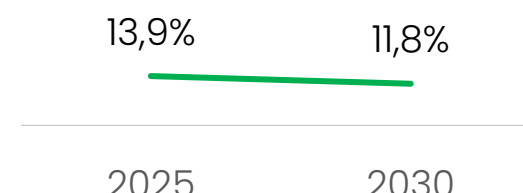
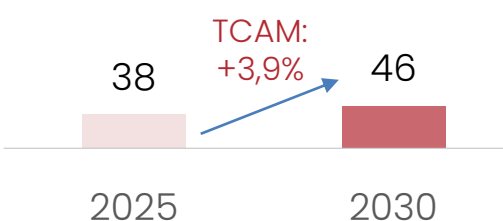
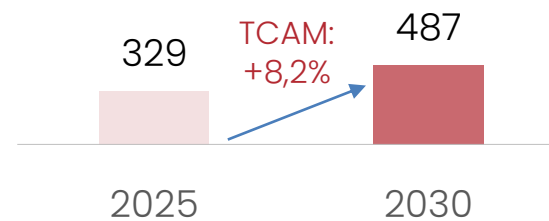
- ❖ Déploiement du plan 2028 maîtrisé
- ❖ Croissance soutenue tout en préservant la rentabilité et les équilibres financiers
- ❖ Des fondamentaux solides reposant sur l'excellence opérationnelle et programme ambitieux de digitalisation



- ❖ Croissance portée par un plan d'expansion ambitieux, soutenu par l'expertise LabelVie et les fonds levés.
- ❖ 400 nouveaux magasins de détail et demi gros prévus à horizon 2030
- ❖ Plateforme opérationnelle déjà dimensionnée pour absorber le déploiement du réseau (4 pts d'économie d'échelle)



- ❖ Amélioration progressive de la rentabilité portée par les synergies de la fusion.
- ❖ Positionnement sur un marché en forte croissance, offrant un potentiel d'expansion et de montée en gamme.



- ❖ Poursuite du déploiement du réseau avec l'ouverture de 5 nouveaux magasins à horizon 2030.
- ❖ Amélioration de la performance grâce aux synergies opérationnelles et commerciales avec le groupe LabelVie.

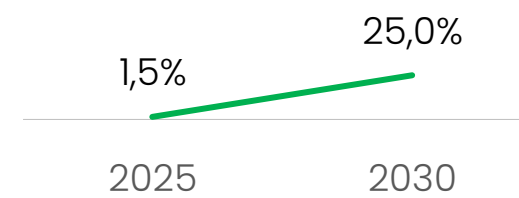
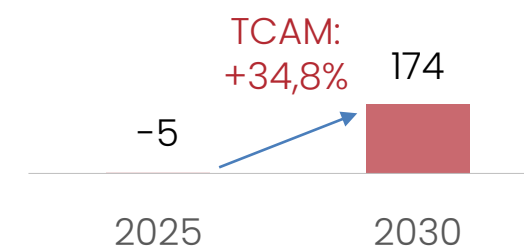
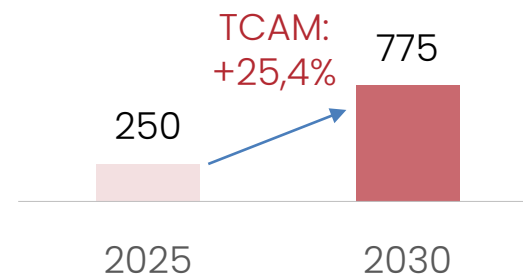
Trajectoire financière par enseigne (2/2)

Chiffre d'affaires

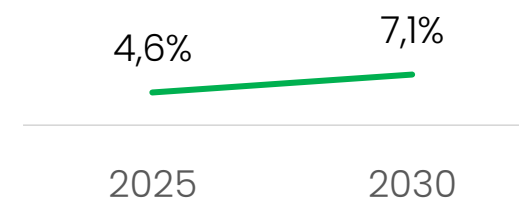
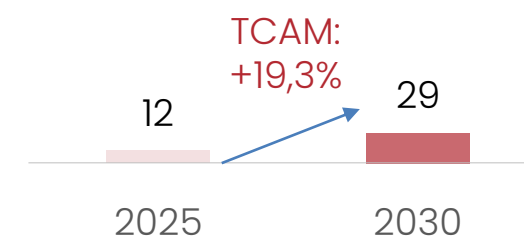
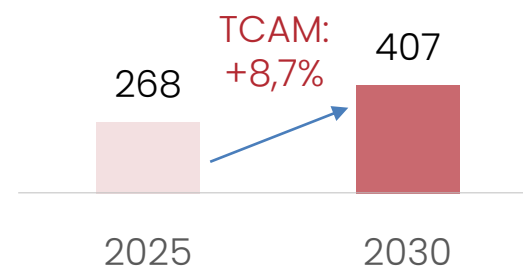
EBITDA

EBITDA/Ventes

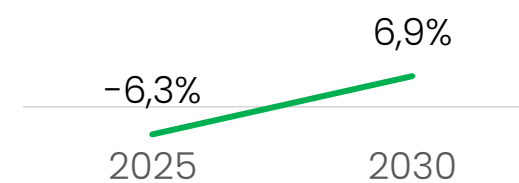
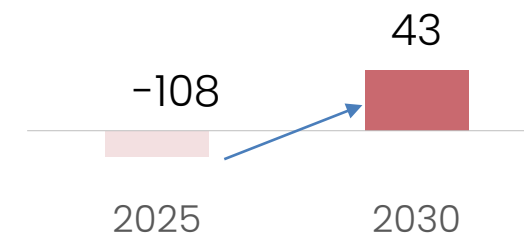
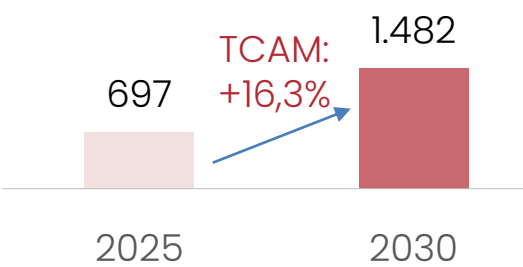
Commentaires



- ❖ Accélération du rythme d'ouverture dans un marché marocain porteur, avec en moyenne 5 ouvertures par an pour atteindre un réseau pleinement dimensionné à horizon 2030
- ❖ Amélioration de la rentabilité via le renforcement du sourcing local et les synergies avec le groupe LabelVie



- ❖ Déploiement progressif d'un concept différenciant sur un marché encore peu structuré au Maroc
- ❖ Création de valeur attendue via les synergies retail et l'accès aux emplacements du groupe



- ❖ Projet pilote en cours de validation pour tester la pertinence du concept sur le marché français
- ❖ Déploiement conditionné par la validation du modèle, avec une allocation du capital maîtrisée

Une trajectoire de croissance rentable, soutenue par un renforcement des équilibres financiers

- Un modèle créateur de valeur, alliant rentabilité, génération de cash et solidité bilancielle
- 10 milliards d'investissement totalement financés par la Capacité d'autofinancement du Groupe



MAINTIEN D'UNE STRUCTURE FINANCIÈRE SOLIDE

1,9x

Dette nette/ EBITDA 2030

4,5x en 2025 PF

33%

Taux d'endettement en 2030

38% post fusion à fin 2026

55% LabelVie stand-alone à fin 2025



RENFORCEMENT DES CAPITAUX PROPRES

+11 MMDH

vs. LabelVie stand-alone à fin 2025



AMÉLIORATION DU RETOUR SUR CAPITAUX EMPLOYÉS

17,2%*

ROCE 2030 vs 14,1% pour LabelVie stand-alone

* Hors effet de réévaluation post-fusion



OPTIMISATION DES NIVEAUX DE STOCK

BFR normatif :

-22 jours de ventes

-14 jours post fusion à fin 2026



Maintien d'une politique de dividende attractive

Pay out ratio:

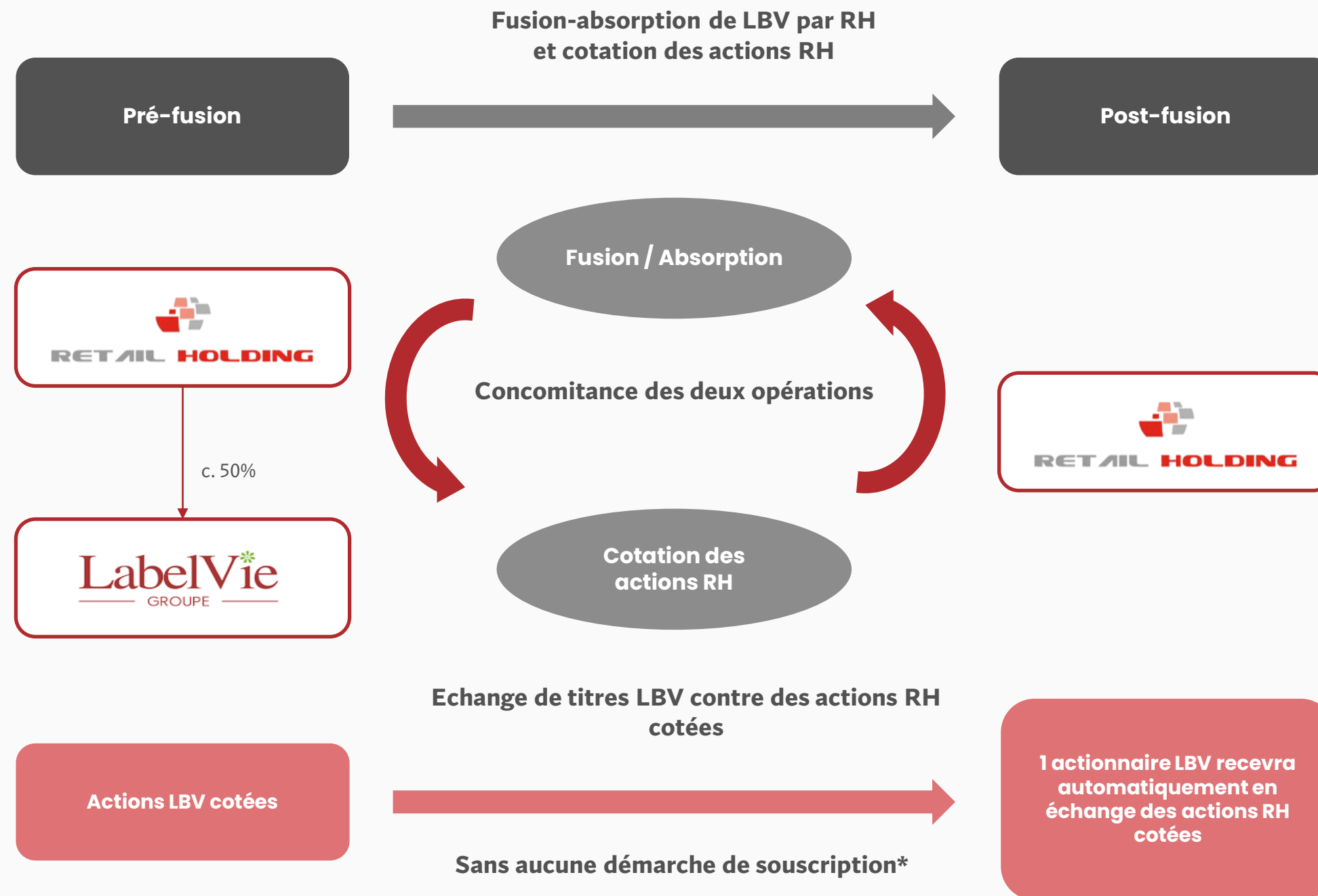
Entre 55% et 60% Sur la base du résultat net consolidé

54% Dividende LBV en 2025

Focus sur l'opération



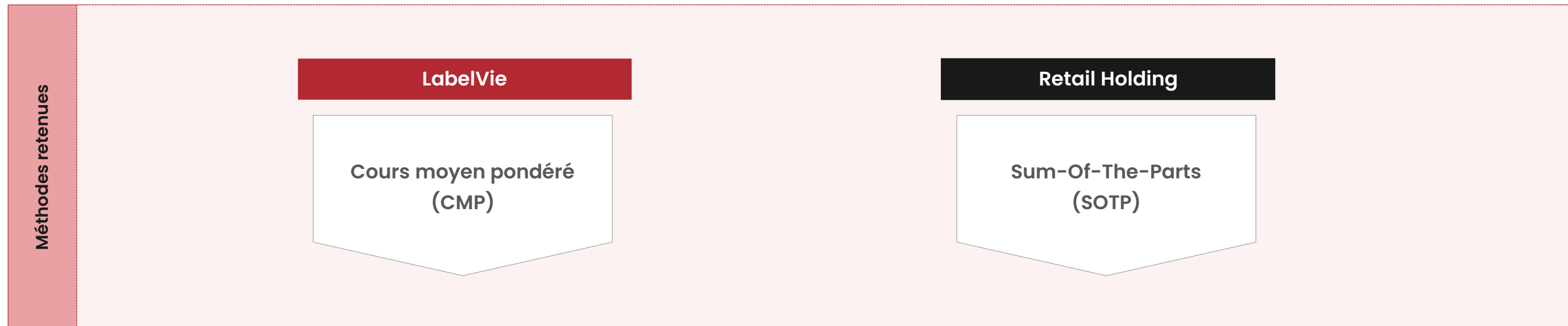
Structuration de l'opération envisagée



(*) Une démarche de traitement des rompus est prévue dans le cadre de l'opération

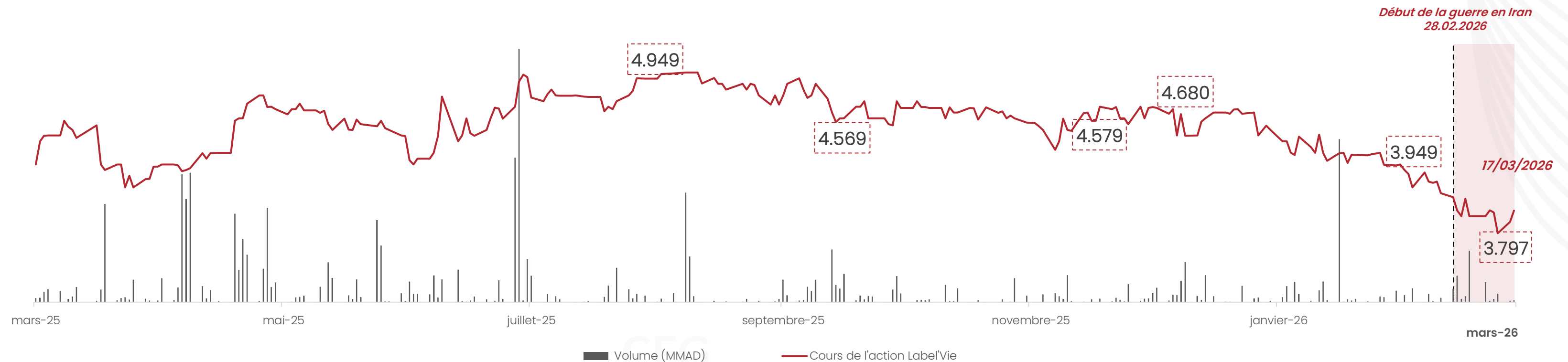
Méthodes de valorisation mises œuvres

➤ Présentation des méthodes retenues pour la valorisation des capitaux propres de Retail Holding et Label'Vie



Valorisation de Label'Vie par la méthode des cours moyens pondérés

Evolution du cours boursier de Label'Vie sur les 12 derniers mois



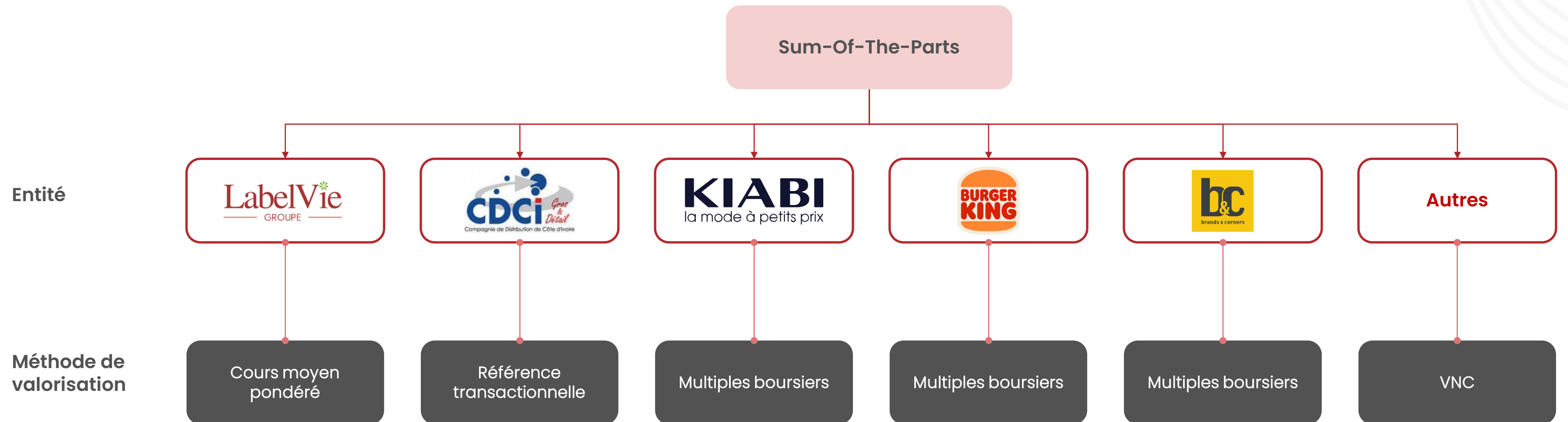
Analyse cours de bourse de Label'Vie	Cours en MAD			Capitalisation boursière base CMP (en KMAD)
	Min	Max	CMP	
Spot (en date du 17/03/2026)	n.a	n.a	3 797	10 988 355
1 mois	3 600	4 150	3 852	11 147 870
3 mois	3 600	4 698	4 229	12 237 846
6 mois	3 600	4 949	4 385	12 690 312
1 an	3 600	5 000	4 489	12 990 899
CMP retenu pour la valorisation de LBV : Moyenne des CMP 3 mois et 6 mois			4 307	12 464 079

Source : Bourse de Casablanca

Les CMP ont été arrêtés au 17 Mars 2026, compte tenu notamment du contexte géopolitique international

Valorisation de Retail Holding par la méthode Sum Of The Parts (SOTP)

La méthode SOTP, qui consiste à valoriser chaque filiale de Retail Holding séparément, permet de neutraliser l'impact d'une éventuelle fluctuation du cours de LabelVie sur la parité d'échange, à travers l'adoption d'une même méthode de valorisation de LabelVie (standalone) et de LabelVie au sein du groupe Retail Holding



Valorisation obtenue par la méthode SOTP

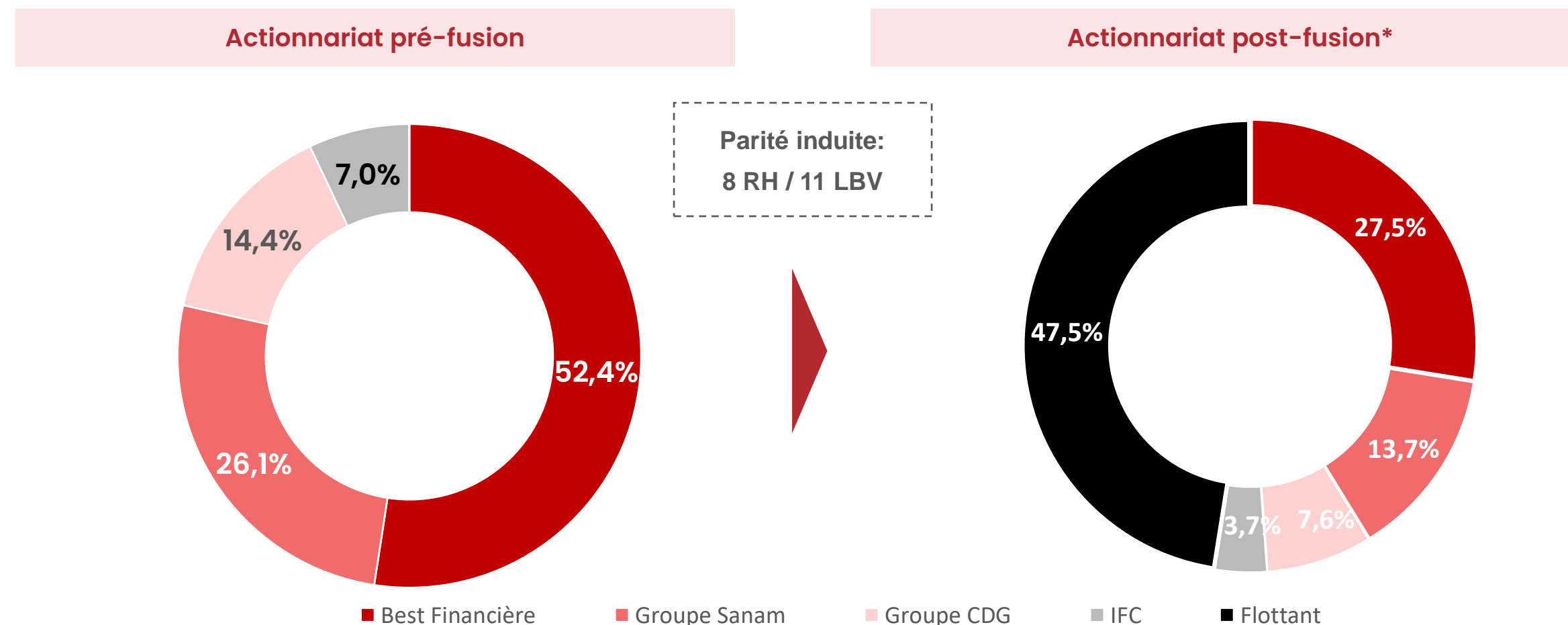
La valorisation de Retail Holding par SOTP se présente comme suit :

En KMAD



Parité d'échange et impact de l'opération sur l'actionnariat

Approche		Valeur des capitaux propres part du groupe (MMAD)	Valeur par action (MAD)
RH (SOTP)	[A]	6 926	5 928
LBV (Moyenne des CMP 3 mois ; 6 mois)		12 464	4 307
dont QP détenue directement et indirectement par RH (50,25%)	[B]	6 264	
Part de LBV dans la valorisation de RH	[B] / [A]	90%	
Parité induite		8 actions RH / 11 actions LBV	



(*) l'opération prévoit la mise en place d'un droit de vote double pour les actions détenues depuis plus de 2 ans à compter du premier jour de la fusion, permettant notamment à l'actionnaire de référence historique (Best Financière) de conserver le contrôle de RH post-fusion

