

TAKE OFF

THE OUTLET COMPANY

PROFIL DE L'ENTREPRISE
2022





“

Ne nous
appelez pas
simplement
outlet.

Take Off signifie décollage et originalité : nous sommes une entreprise nouvelle et dynamique, en pleine croissance et nous n'avons pas aucune intention d'arrêter !

SOMMAIRE

01.	Introduction	page 4
02.	La société L'histoire La gouvernance Les sièges La marque E-commerce	page 6
03.	Modèle commercial	page 13
04.	Vision	page 17
05.	Revue de presse	page 19
06.	Cotation	page 21
07.	KPI	page 23
08.	Durabilité Prix	page 24
09.	Récompenses	page 26
10.	Certifications	page 27
11.	Partenaires	page 29

INTRODUCTION





Take Off est la première chaîne de boutiques de mode à des prix d'outlet où la mode est accessible à tous.

Le groupe opère à travers deux sociétés. **Take Off S.p.A.** est spécialisée dans la production et la distribution de vêtements pour adultes, sous ses propres marques et sous des marques de tiers, grâce à un modèle commercial innovant basé sur des remises de prix et la gestion des stocks, grâce à la gestion « active » de la logistique et à une base de données d'environ 500 000 clients affiliés.

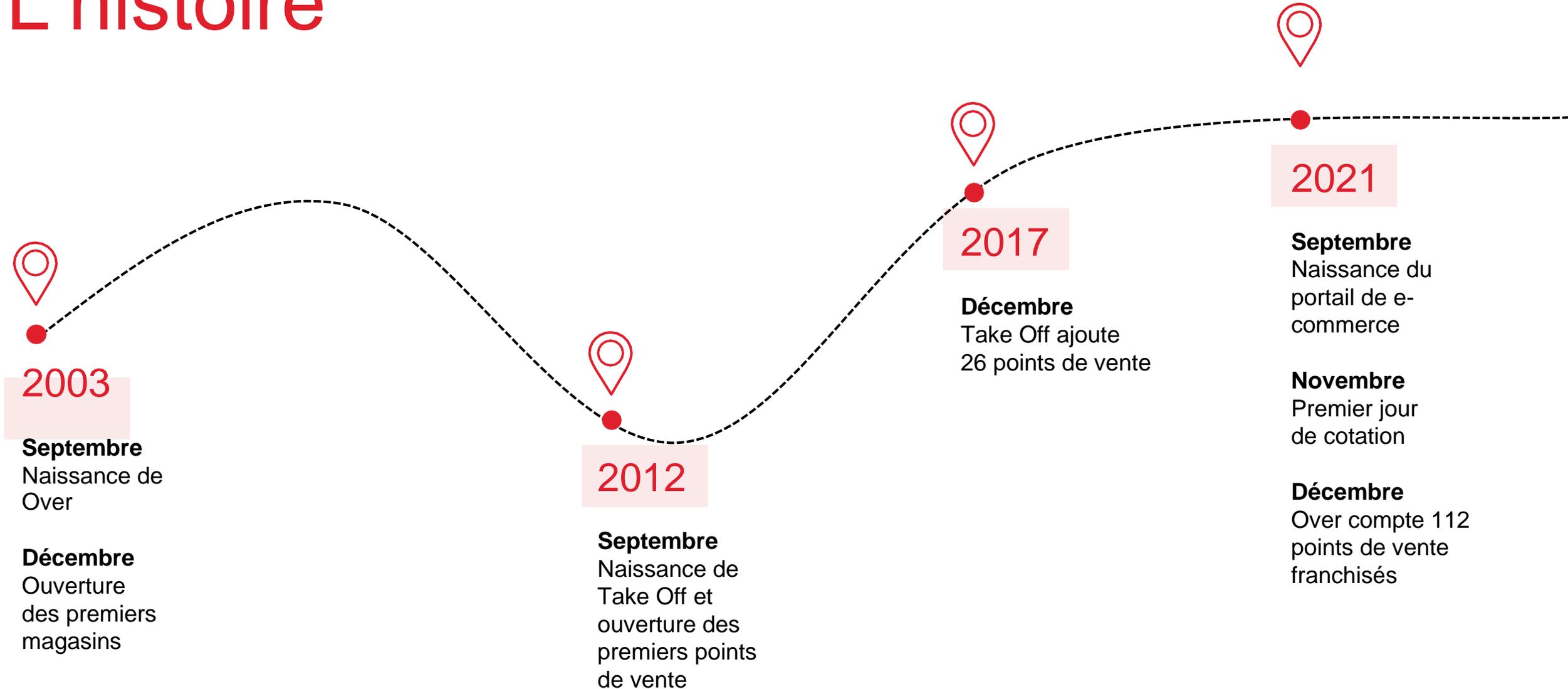
Over S.p.A. est spécialisée dans la production et la distribution de vêtements pour enfants sous sa propre marque, par le biais d'un modèle commercial optimisé avec une formule de franchise.

Le groupe est présent en Italie à travers 156 magasins, principalement concentrés dans le centre et le sud du pays. 31 magasins sont gérés en direct et 125 par le biais d'accords de franchise.

LA SOCIÉTÉ



L'histoire



Gouvernance



Aldo Piccarreta
Président-Directeur général

Il possède une expérience de plus de 20 ans dans la production et la vente de vêtements pour enfants d'abord chez Gimel S.r.l. en tant qu'associé et directeur de 1998 à 2001, puis chez Over S.p.A. comme fondateur et PDG. En 2012, il crée la société Take Off S.p.A..



Giorgia Lamberti Zanardi
Directeur général

De 1992 à 2008, il a acquis une expérience dans le secteur bancaire au sein du groupe MPS. Pendant plus de 10 ans, il a occupé des postes à responsabilité dans le secteur de l'habillement, tout d'abord chez Over S.p.A. (2008-2012) et depuis 2012 chez Take Off S.p.A..



Costantino Natale
Conseiller

Actuellement président du conseil d'administration et directeur général de Finlogic S.p.A., une société cotée sur l'Euronext Growth Milan (EGM). Il occupe un poste d'administrateur dans plusieurs sociétés, dont une banque. Membre du conseil d'administration d'Assonext.



Fulvio Conti
Conseiller indépendant

Il a occupé des postes de direction chez Enel, Telecom, Ferrovie dello Stato, Exxon Mobil Europa et a été membre du conseil d'administration de RCS, Barclays et vice-président de Confindustria. Il est actuellement président de FIEE SGR et membre des conseils d'administration de Aon, Unidad Editorial et de l'Istituto Italiano di Tecnologia.



Maurizio Baldassarini
Conseiller indépendant

Depuis 2005, membre du conseil d'administration de Casiopea S.p.A.. Il occupe actuellement les fonctions de président du conseil des commissaires aux comptes et de commissaire aux comptes titulaire dans plusieurs sociétés privées.



Paolo Mongelli
Directeur financier

Diplômé avec mention en économie et en gestion de l'université de Bari, il a acquis une expérience importante en tant qu'auditeur, d'abord chez Deloitte & Touch, puis chez Ernst & Young, où il était en charge de grandes entreprises industrielles.



Davide Piccinno
Responsable des relations avec les investisseurs

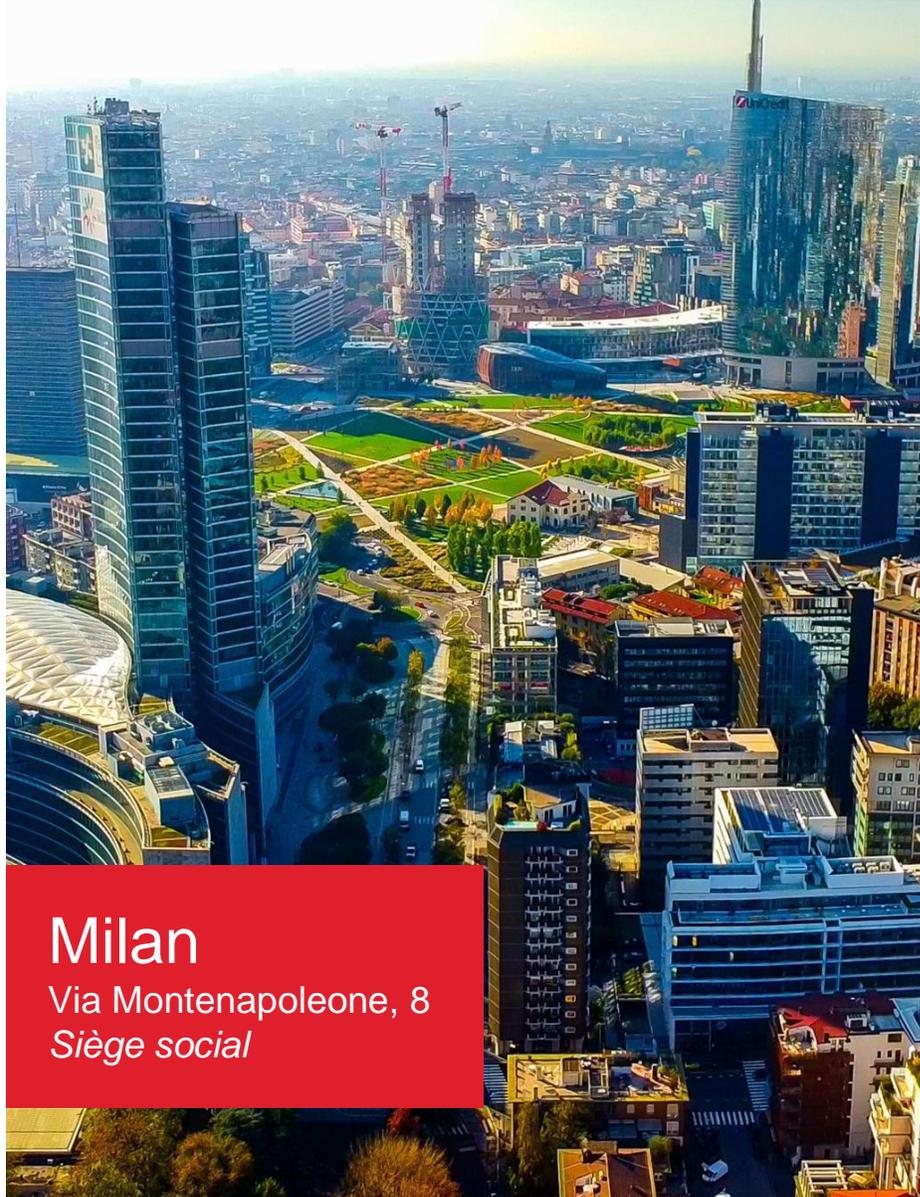
Depuis décembre 2021, il occupe le poste de responsable des relations avec les investisseurs. Sa nomination, ainsi que celle de M. Mongelli, contribue au renforcement de la structure organisationnelle, en ajoutant de nouvelles compétences managériales, conformément à la stratégie du groupe.



Piero Renna
Responsable du développement de la vente au détail

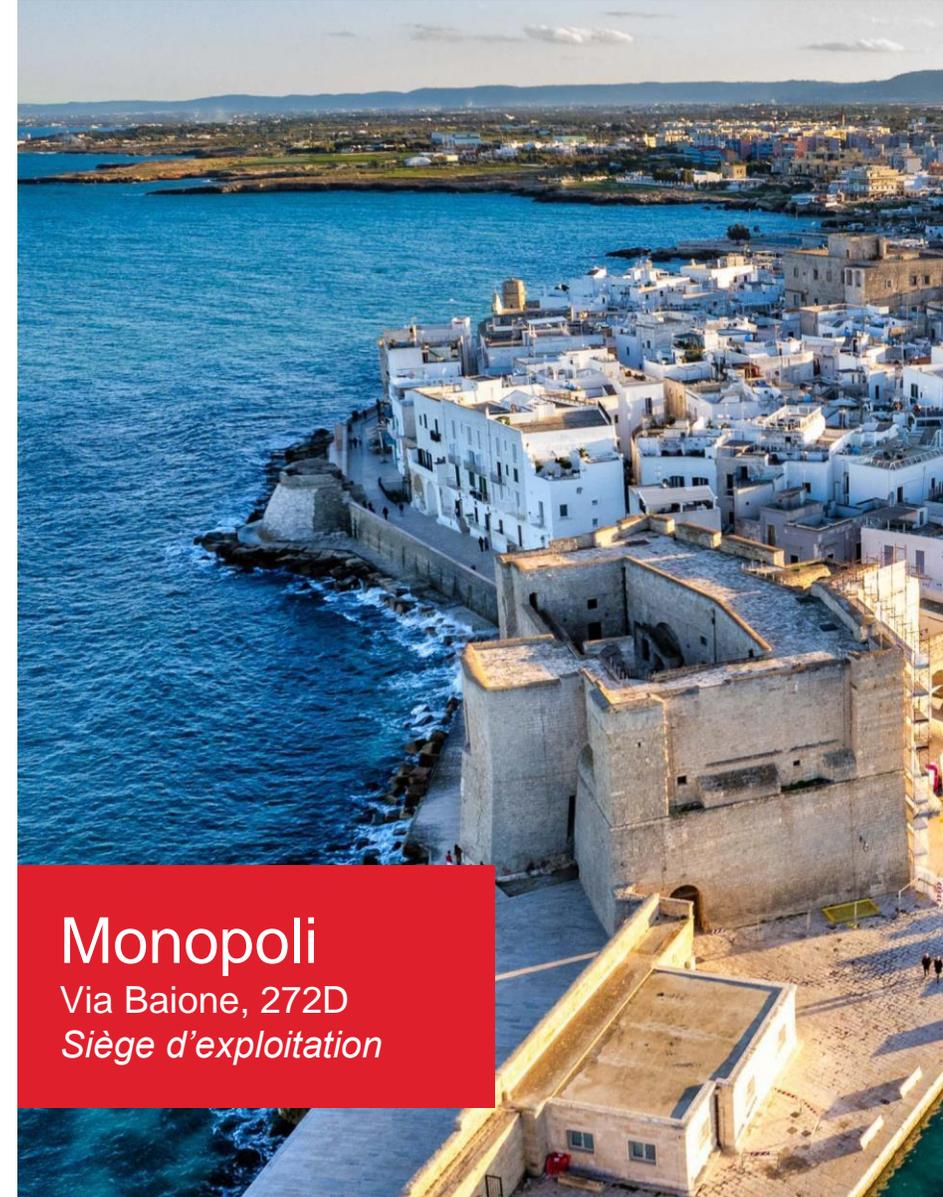
Au cours des huit dernières années, il a acquis une expérience significative en tant que responsable du développement de la vente au détail, fonction qu'il occupe également actuellement chez Take Off S.p.A.. Plus précisément, il s'occupe de la planification stratégique de l'ouverture de nouveaux magasins.

Sièges



Milan

Via Montenapoleone, 8
Siège social



Monopoli

Via Baione, 272D
Siège d'exploitation

Présence géographique

TAKE OFF
THE OUTLET COMPANY

38 points de vente

OVERKIDS
CHILDREN'S FASHION STORE

118 points de vente



La marque

Take Off distribue exclusivement les produits de six marques innovantes en Italie. En janvier 2022, la société a lancé Massimo Moresco, la marque de total look homme/femme qui s'adresse à un public hétérogène à la recherche de vêtements offrant un look sportif et décontracté. À ce jour, quelque 3 000 vêtements sont proposés dans les magasins.

Andrea Maggi
MILANO

Henry Smith
L O N D O N

121
ONETWOONE

GAIA GALLI
MILANO

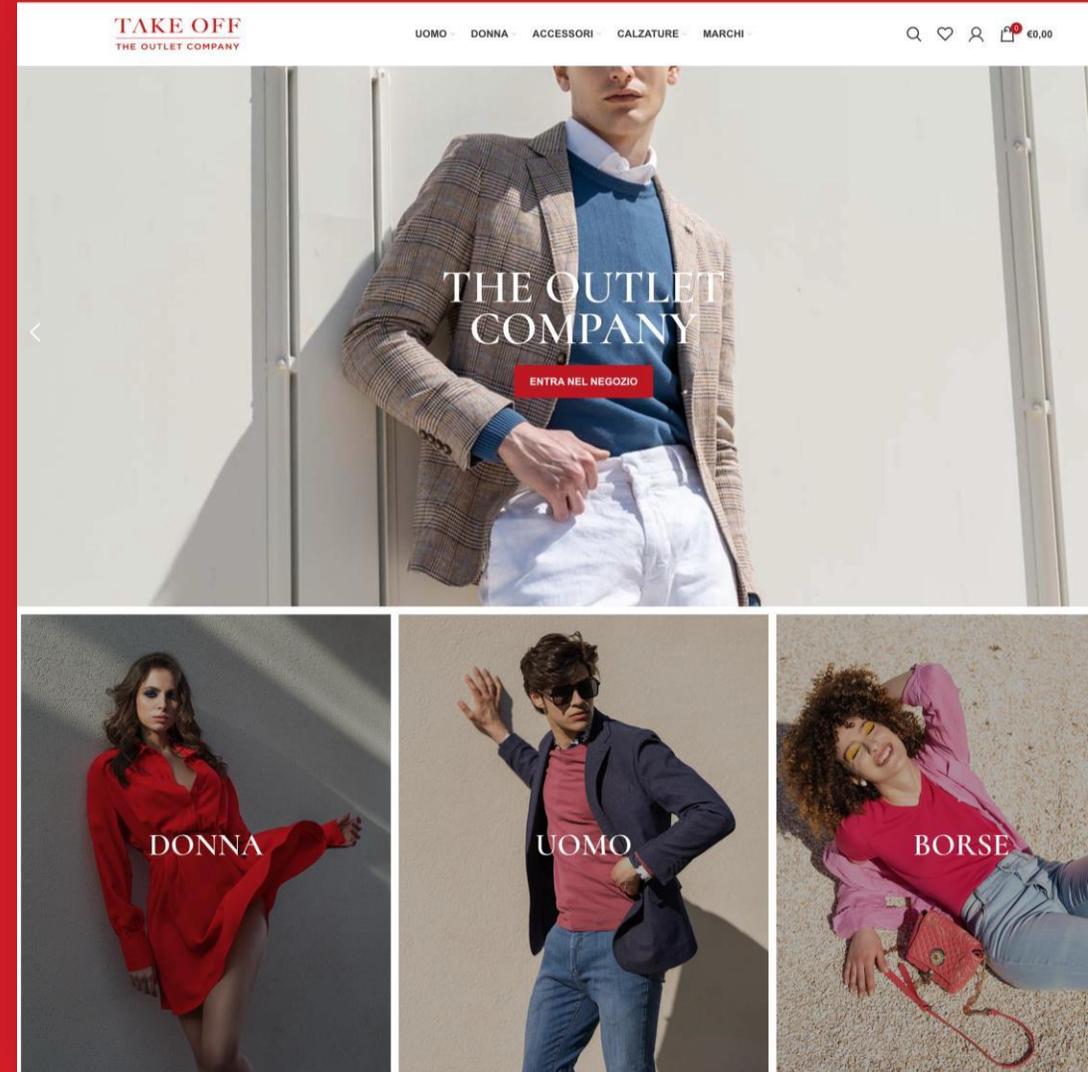
StellaBerg ★
apparel

YUKO HAYATE
TOKIO



E-commerce

En naviguant sur le site Internet takeoffoutlet.com l'utilisateur peut trouver des offres en constante évolution et acheter des produits en toute sécurité. **Le site représente une plateforme de croissance pour l'entreprise**, à la fois parce qu'il lui permet d'atteindre une grande variété de consommateurs qui ne peuvent pas (en raison de la proximité ou par commodité) de se rendre dans des magasins physiques et parce qu'il lui permet de faire connaître la marque Take Off.

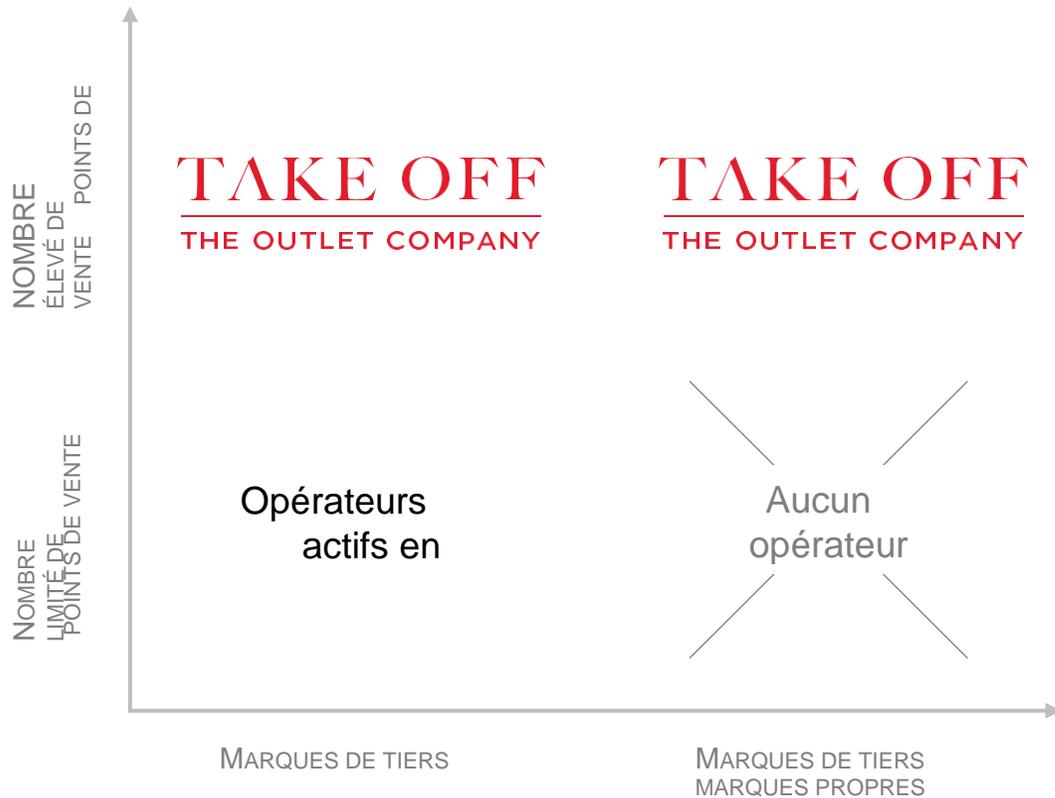


MODÈLE

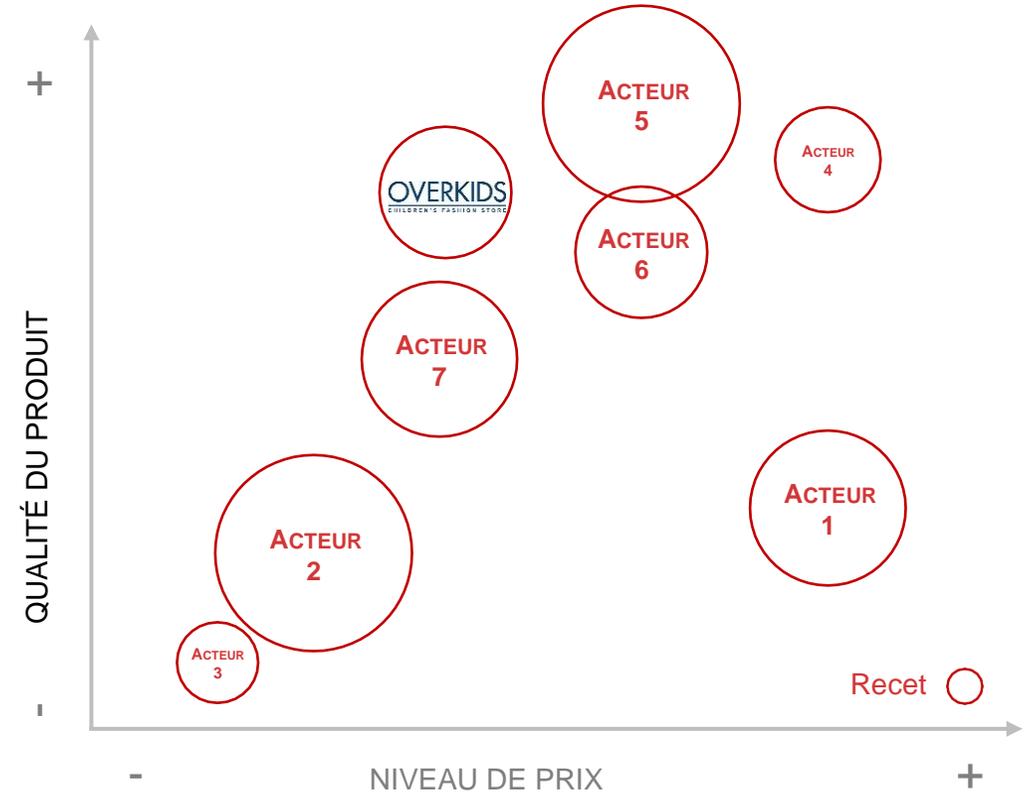
COMMERCIAL



Positionnement



Take Off est un modèle unique pour le marché italien : chaîne de magasins outlet avec **des produits de marque propre et de marque de tiers.**



La marque Overkids associe **une qualité élevée** du produit à des **prix accessibles.**

Les points



Une stratégie claire

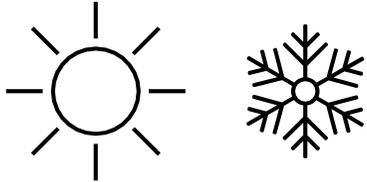
Take Off s'adresse à des clients connaissant bien le mode et à la recherche d'un bon rapport qualité-prix.



Mises à jour constantes sur les remises

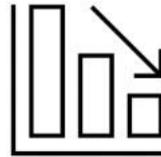
par courrier électronique, SMS et publicité. L'augmentation de la remise ne suit pas une récurrence spécifique car elle s'adapte aux performances financières des magasins. Cela permet également de vendre davantage d'articles.

Les points



Une stratégie de vente de vêtements en prolongeant la saison jusqu'à 10 mois.

Les vêtements sont d'abord exposés en « anticipation » de la saison, et à la fin de la saison, ils font l'objet d'une remise, ciblant ainsi une vaste clientèle hétérogène.



Modèle de remises personnalisé et innovant par rapport aux chaînes de magasins traditionnelles. Le tout aidé par l'offre combinée de marques de propriété et de marques de renommée internationale, afin d'éliminer le risque de rupture de stock dans les magasins.

VISION



Un magasin au service des clients
afin d'offrir à la fois la commodité d'un outlet et l'organisation élégante caractéristique d'une boutique.

De nouvelles marques et collections chaque semaine pour rester à l'avant-garde de la mode et des tendances.

Une gestion rationnelle
et une production conforme aux principes de l'efficacité et de l'efficacité.

TAKE OFF
THE OUTLET COMPANY

Une communication
« **allégée** » et efficace y compris sur les réseaux sociaux, afin de rester proche du client.

Une équipe hautement qualifiée
compétente et courtoise, entièrement au service des clients

Des prix avantageux
365 jours par an

REVUE DE

PRESSE



Take Off fait chauffer les moteurs pour l'AIM : objectif 8-10 millions pour plus de magasins

Matricules

La société des Pouilles prête à coter 15% de son capital sur Euronext Growth

Lucilla Incorvati

Dans les prochaines semaines, sur Euronext Growth Milano, on assistera aux débuts du TakeOff Group, une société des Pouilles active dans le commerce de détail de vêtements et d'accessoires pour adultes et enfants, présente dans tout le pays avec 143 magasins, dont 26 sont exploités directement et 117 par le biais de contrats de franchise. L'objectif de la cotation est de permettre à la société de poursuivre un projet de développement stratégique basé sur l'expansion de ses magasins

en s'appuyant sur cinq avantages : connaissance des préférences d'une large catégorie de clients, accent mis sur l'expérience client, expertise opérationnelle, relations avec les fournisseurs et politiques d'achat éprouvées. La particularité de Take Off spa, qui a plus de 25 ans d'existence, est qu'il s'agit de la seule chaîne de magasins italienne qui propose des produits de marque propre et de marque tierce. En plus de distribuer des marques de renommée internationale, Take Off spa possède un vaste portefeuille de marques propres destinées à une clientèle masculine (Andrea Maggi Milan, Henry Smith Londres, 121) et féminine (Gaia Galli Milan, Stella Berg, Yuko Hayate Tokyo). Take Off revendique un modèle économique basé sur le discount et la gestion des stocks, grâce à la gestion « active » de la logistique et à la base de données d'environ 147 000 clients affiliés. En 2021, l'entreprise a inauguré le canal

d'e-commerce pour maximiser la notoriété de la marque. La filiale Over Spa (112 magasins franchisés et une base de données de 261 000 clients), fabrique des produits de marque propre pour les enfants jusqu'à 14 ans. Le modèle d'entreprise s'articule autour d'une structure de coûts flexible et d'une forte génération de liquidités, ce qui contribue à une position financière solide. L'année 2020 s'est terminée par des revenus de 22 millions d'euros, un Ebitda de 6,5 millions d'euros (marge d'Ebitda de 29,1 %) et un bénéfice net de 3,8 millions d'euros. La cotation impliquera une augmentation de capital pour lever entre 8 et 10 millions d'euros avec un flottant d'environ 15%. Dans cette opération, Take Off est assisté par EnVent Capital Markets Ltd (conseiller et coordinateur global), Chiomenti (conseiller juridique), Ernst & Young (cabinet d'audit), IR Top Consulting (conseiller en matière de relations investisseurs).



Décollage en bourse à partir du 25 novembre D'Achille Milanese

Le commerce de détail de la mode est prêt pour la Piazza Affari. Le jeudi 25 novembre, Take Off, une société active dans le commerce de détail de vêtements et d'accessoires pour adultes et enfants, fera ses débuts sur EGM (ex. Aim). Une accélération liée au fait que l'offre a été clôturée plus tôt le lundi 15 que prévu initialement, c'est-à-dire demain. La société, dirigée par le président-directeur général Aldo Piccarreta, dispose d'un réseau national de 143 magasins, dont 26 sont gérés directement et 117 par le biais de contrats de franchise. Les propriétaires des marques sont Andrea Maggi Milan, Henry Smith Londres, 121, Gaia Galli Milan, Stella Berg, Yuko Hayate Tokyo. La filiale Over, avec 112 magasins affiliés et une base de données de 261 000 clients, fabrique des produits de marque propre pour les enfants jusqu'à 14 ans sous la marque Overkids. L'IPO est gérée par EnVent Capital Markets, coordinateur global et conseiller d'Euronext Growth, le cabinet d'avocats Chiomenti, le cabinet d'audit EY, la recherche IPO KT&Partners, le spécialiste Mit sim et le conseil fiscal De Falco Notarnicola&Associati (reproduction réservée).

Italia Oggi

Cotation

Take off ferme le placement

Take Off a clôturé de manière anticipée la construction du livre d'ordres pour la cotation sur Euronext Growth Milan, et le début de la négociation est prévu pour le 25 novembre. La société a reçu des commandes pour une contre-valeur supérieure au maximum de l'offre globale. « Nous sommes extrêmement satisfaits de la réponse des investisseurs, qui ont fait preuve d'une grande confiance dans notre projet de développement, qui nous permettra de saisir de nouvelles opportunités », a déclaré le président-directeur général Aldo Piccarreta. « Nous utiliserons les ressources levées pour diversifier notre présence géographique dans tout le pays en accélérant le processus d'ouverture de nouveaux magasins, ainsi que pour saisir les opportunités de croissance de m&a ». Le groupe Take Off est actif dans le commerce de détail de vêtements et d'accessoires pour adultes et enfants et est présent dans toute l'Italie avec 143 magasins, dont 26 sont exploités directement et 117 par le biais de contrats de franchise. La société mère est la première chaîne italienne de magasins d'alimentation avec des produits de marque propre et de marque de tiers. En plus de distribuer des marques de renommée internationale, Take Off spa propose des expériences de shopping dans des fashion boutiques par le biais d'un portefeuille de marques exclusives.

Cotation

Le 25 novembre 2021, la société a fait **ses débuts sur le marché Euronext Growth de Milan.**

Le placement a porté sur 3 124 800 actions ordinaires nouvellement émises provenant de l'augmentation de capital réservée au marché, à un prix unitaire fixé à 4 euros.

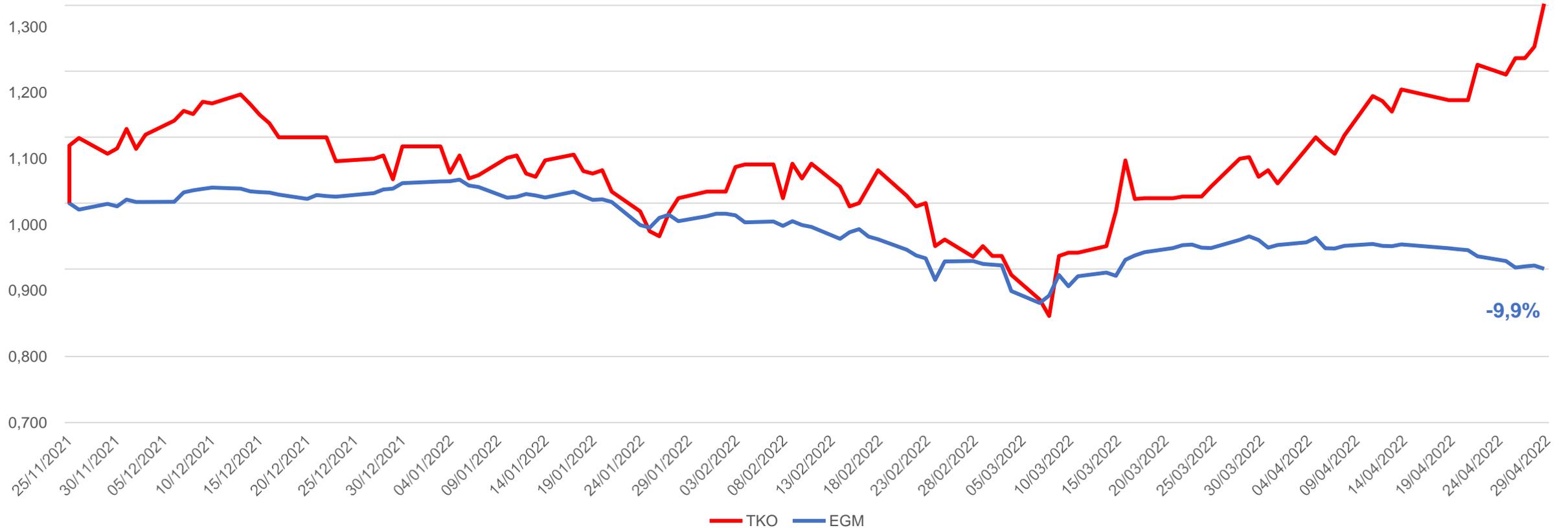
La valeur totale des ressources levées par le placement privé s'est élevée à 12,5 millions d'euros.



Performances du marché

+30,3%
TAKE OFF

PERFORMANCES
APRÈS PREMIÈRE
OFFRE INITIALE
(IPO)



ISIN IT0005467425
TICKER TKO

KPI

PERFORMANCES 2021

26,4 mln €
Recettes

9,5 mln €
EBITDA

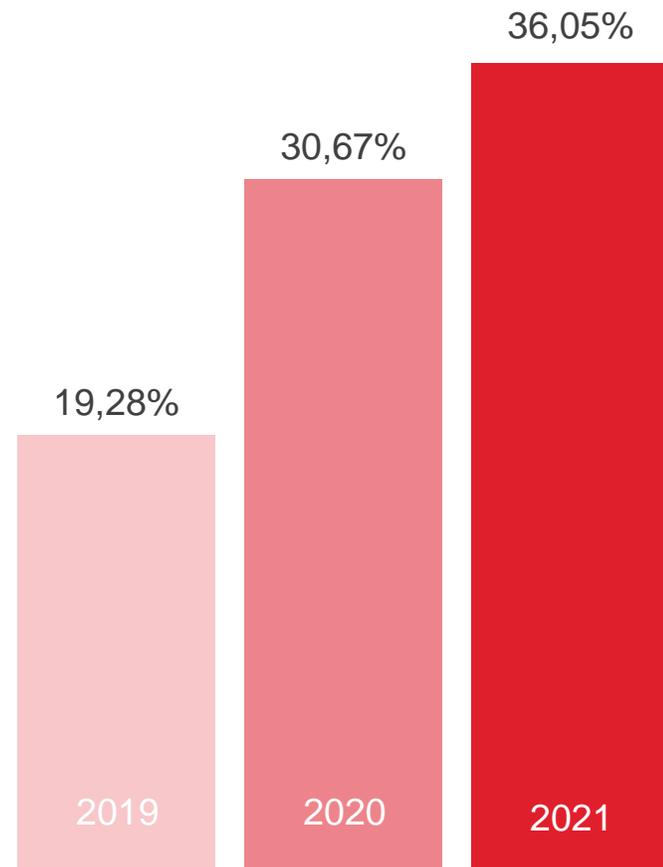
5,6 mln €
Bénéfice Net

12,1 mln €
Pos. Fin. Nette

+1,27x
PFN/EBITDA

23,7 mln €
Fonds propres

TENDANCE MARGE EBITDA



DURABILITÉ



Take Off base son plan de développement durable sur la création de valeur à long terme et l'amélioration du *bien-être* de l'entreprise. Les principaux domaines sont les suivants.



EMPLOYÉS

Respecter les droits de l'homme

Assurer la sécurité au travail

Assurer la santé au travail

Soutenir le développement

des compétences

Promouvoir la diversité



ENVIRONNEMENT

Réduire l'impact des activités de l'entreprise sur l'environnement

Mettre en œuvre l'économie circulaire



SOCIÉTÉ

Agir de manière éthique

Garantir des produits durables et éthiques

Favoriser l'accès à l'énergie et à l'eau pour tous



CLIENTS

Fournir des solutions durables

Garantir la transparence des politiques de l'entreprise

Prix et récompenses



CERTIFICATIONS



En 2022, Take Off a obtenu les certifications suivantes :

- ISO 9001 – Système de management de la qualité
- ISO 37001 – Systèmes de management anti-corruption
- ISO 45001 – Systèmes de management de la santé et de la sécurité au travail



PARTENAIRES



La croissance de Take Off est soutenue par des relations de confiance avec des partenaires stratégiques, qui accompagnent la société dans la certification des systèmes de gestion de la qualité, l'audit légal, la préparation du rapport de durabilité, les activités de recherche sur les actions, les activités juridiques et fiscales et les activités liées à la cotation sur le marché Euronext Growth Milan.



Ernst & Young est responsable de l'audit légal des comptes de la société. Le cabinet certifie les états financiers semestriellement et annuellement.



PricewaterhouseCoopers (PwC) est responsable de la préparation du rapport de durabilité de la société.



Dasa-Rägister

Dasa Register s'occupe de la certification des systèmes de management de la qualité, de la prévention de la corruption et de la sécurité au travail.



TAKE OFF

THE OUTLET COMPANY



Take Off S.P.A.

Via Montenapoleone 8, 20121 Milan (Italie)

N° TVA : 04509190759

R.E.A. MI 2645965

T. 0282951862

Siège d'exploitation

Via Baione 272/D, 70043 Monopoli (Italie)

+39 080 417 66 45

info@takeoffoutlet.com

TAKE OFF

THE OUTLET COMPANY

takeoffoutlet.com