

# Van de Velde

**06.01.2011**

## **VAN DE VELDE REALISE UNE CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES ORGANIQUE DE 7,3 % EN 2010**

En 2010, Van de Velde réalise une croissance du chiffre d'affaires organique <sup>(1)</sup> de 7,3% (de m€ 140,1 à m€ 150,4). Ce chiffre de croissance n'inclut pas les chiffres d'affaires des magasins {intimacy}. Si les chiffres d'affaires des magasins {intimacy} sont inclus, le chiffre d'affaires consolidé <sup>(1)</sup> de Van de Velde s'élève à m€ 166,2. Les chiffres d'affaires des magasins {intimacy} sont inclus depuis le mois de mai 2010.

Pour toute l'année 2010, le chiffre d'affaires <sup>(1)</sup> des magasins {intimacy} s'élève à m\$ 35,5, ceci implique une croissance de 27,5% vis-à-vis l'année précédente.

Pour le premier semestre de 2011, les indications de chiffre d'affaires de Van de Velde (hors les chiffres d'affaires des magasins {intimacy}) sont positives par comparaison avec la même période en 2010. Pour le deuxième semestre, les premières indications ne seront disponibles que vers la fin de février. La poursuite de la croissance chez {intimacy} est toujours à l'ordre du jour avec 3 nouvelles ouvertures planifiées pour le premier semestre de 2011.

Les résultats de l'exercice 2010 seront communiqués le vendredi 18 février 2011.

<sup>(1)</sup> Calculé suivant les règles IFRS et pas encore audité.

---

Van de Velde SA se situe parmi les leaders du secteur de la lingerie de luxe et de mode. Van de Velde poursuit résolument une stratégie à long terme qui se fonde sur le développement de marques fortes s'appuyant sur le concept de « Lingerie styling » (maintien, style et mode), essentiellement en Europe et en Amérique du Nord.

Pour de plus amples informations, veuillez contacter

Van de Velde SA – Lageweg 4 – 9260 Schellebelle – 09/ 365.21.00  
[www.vandeveld.eu](http://www.vandeveld.eu)

Ignace Van Doorslaere  
Président du Comité de direction

Stefaan Vandamme  
Directeur financier

**MARIE JO**  
— HAUTE LINGERIE —

**ANDRES SARDA**

**PRIMA DONNA**  
1865