

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2015

- **Chiffre d'affaires** consolidé du **Groupe** de **23,7 Md€**, en progression de **+ 1,8 %**
 - **En France :**
 - Retour à la croissance organique au T2 2015 (+ 0,4 %)
 - Les deux enseignes ayant fait l'objet d'un fort repositionnement tarifaire, Géant et Leader Price, confirment leur redressement
 - **À l'international :**
 - Bonne performance des activités de distribution alimentaire, notamment en Amérique Latine
 - Dans un contexte de ralentissement macroéconomique et d'effet de base, recul des ventes de Via Varejo qui poursuit ses gains de part de marché
 - **E-commerce :** croissance continue du volume d'affaires (GMV) de Cnova (+ 26,8 % à taux de change constant au S1 2015) grâce au développement des marketplaces
- **ROC Groupe** de **521 M€**, en repli par rapport au S1 2014
 - **En France**, impact résiduel significatif des baisses de prix passées sur les marges commerciales de Géant et Leader Price ; cet impact s'estompera sur le S2 2015
 - **À l'international**, ralentissement macroéconomique et effet de base au Brésil affectant au T2 2015 les marges de GPA Food et Via Varejo
 - **E-commerce :** impact des investissements nécessaires à la croissance (infrastructure, logistique etc.) réalisés au T1 2015
- **Résultat Net Part du Groupe** en progression à **75 M€** et **Résultat Net normalisé Part du Groupe** en retrait à **63 M€**

ACTIVITÉS POURSUIVIES (en M€)	S1 2014 retraité	S1 2015
Chiffre d'affaires	23 248	23 668
EBITDA	1 289	994
<i>Marge EBITDA</i>	5,5 %	4,2 %
ROC	817	521
<i>Marge ROC</i>	3,5 %	2,2 %
ROC et résultat des sociétés mises en équivalence	847	558
Résultat Net publié, Part du Groupe	35	75
Résultat Net normalisé, Part du Groupe	136	63
Capacité d'autofinancement	824	613
Dette financière nette	7 836	8 512

Nota :

Les comptes du S1 2014 ont été retraités de l'impact IFRIC 21

Les évolutions en organique et en comparable sont hors effets essence et calendaire

TCC : Taux de Change Constant

Ventes totales du Groupe de 11,8 Md€ et retour à la croissance organique en France au T2 2015

Au 2^{ème} trimestre 2015, le chiffre d'affaires consolidé du **Groupe** atteint 11,8 Md€, quasiment stable en organique par rapport au T2 2014 en dépit du contexte macroéconomique au Brésil.

En France, le trimestre est marqué par un retour à la croissance (+ 0,4 % en organique et + 0,1 % en comparable) grâce à la croissance de Géant et au redressement de Leader Price. Chez **Géant**, les ventes comparables sont en hausse de + 2,0 %, tirées par la progression du trafic (+ 4,0 %) et des volumes (+ 5,0 %). Chez **Leader Price**, les ventes comparables sont en amélioration séquentielle, à - 0,9 % sur le trimestre avec une croissance du trafic (+ 7,0 %) et des volumes en hausse (+ 1,3 %).

Les ventes alimentaires en Amérique Latine se maintiennent à un bon niveau (+ 6,1 % en organique et + 2,4 % en comparable) grâce à l'ensemble des filiales. **GPA Food** affiche de bonnes performances avec une croissance organique soutenue meilleure qu'au T1 2015 (+ 7,3 %), un trafic et des volumes en progression (+ 4,8 % et + 6,9 % respectivement) en dépit d'un effet de base élevé (prenant fin en juillet) et du contexte macroéconomique. Chez **Exitto**, les ventes sont toujours satisfaisantes avec une progression du trafic en Colombie et de bonnes performances en Uruguay.

La dégradation des ventes de **Via Varejo** s'explique pour partie par l'effet de base lié à la Coupe du monde et pour partie par la baisse de la consommation dans le secteur des biens durables. Dans ce contexte, l'enseigne poursuit ses gains de part de marché.

Enfin, **l'activité du E-commerce (Cnova)** enregistre une forte croissance au T2 2015 avec un volume d'affaires (GMV) en hausse de + 25,8 % à TCC⁽¹⁾. Le trafic augmente de +38,9% avec 396 millions de visites au 2^{ème} trimestre. La progression des marketplaces reste élevée sur les deux zones géographiques, France et Brésil.

Résultats impactés par les effets des baisses de prix en France et le ralentissement économique au Brésil

Au S1 2015, **l'EBITDA** du Groupe s'élève à 994 M€ et le **ROC** à 521 M€.

En France, l'EBITDA et le ROC s'inscrivent en repli par rapport au S1 2014. Les baisses de prix réalisées en 2013 et 2014, essentiellement chez Géant et Leader Price, impactent encore significativement les marges commerciales de ces enseignes. Cet effet s'estompera au S2 2015. Les autres enseignes réalisent une performance proche de celle de l'exercice précédent.

Le ROC du **Latam Retail** s'inscrit à - 7,8 % à TCC. Au Brésil, l'inflation rapide des coûts (énergie, salaires) pèse sur la marge du 1^{er} semestre. Des plans d'efficacité opérationnelle ont été lancés pour compenser cet effet sur la deuxième partie de l'année. Les autres filiales d'Amérique Latine (Colombie, Uruguay et Argentine) maintiennent des niveaux de marges satisfaisants.

Le ROC du **Latam Electronics** est en baisse de - 27,0 % à TCC, impacté par la forte contraction de l'activité à partir du 2^{ème} trimestre. Via Varejo a mis en œuvre des plans d'action significatifs pour optimiser son réseau de magasins et privilégier les familles de produits les plus performantes, ainsi que pour réduire ses coûts en magasin et dans ses structures.

L'Asie affiche une augmentation de son ROC de + 6,4 % à TCC. En Thaïlande, le semestre est marqué par une bonne maîtrise opérationnelle et une très bonne performance des galeries commerciales. Au Vietnam, Big C poursuit une croissance rentable.

Hors nouveaux pays, la marge commerciale du **E-commerce** progresse entre le T1 et le T2 2015. L'EBITDA et le ROC s'inscrivent en amélioration séquentielle sur le semestre. Les frais d'exploitation (logistique, marketing, IT, etc.) sont en hausse par rapport au S1 2014 du fait des investissements de développement de Cnova.

⁽¹⁾ Donnée publiée par la filiale

Évolution du Résultat Net, du Résultat Net normalisé Part du Groupe et de la Dette financière nette

Le **Résultat financier normalisé** de la période s'élève à - 223 M€, en amélioration par rapport à l'année précédente (- 296 M€) avec notamment une bonne maîtrise des frais financiers en France sous l'effet des opérations de refinancement et de la baisse des taux. Au Brésil (GPA et Via Varejo), la très forte hausse des taux locaux est compensée par une gestion optimisée de l'escompte des créances commerciales et par l'effet de change. Les charges financières de Cnova sont en baisse grâce au renforcement de son bilan.

Le **Résultat Net normalisé Part du Groupe** s'inscrit à 63 M€, en baisse sous l'effet principalement des baisses de prix passées en France et du ralentissement au Brésil. Le **Résultat Net publié Part du Groupe** atteint 75 M€, en progression par rapport au S1 2014 (35 M€).

La **Dette financière nette** au 30 juin 2015 s'établit à 8 512 M€. La progression de la dette sur un an glissant s'explique à hauteur de 264 M€ par des écarts de conversion (liés à la baisse du réal brésilien, du peso colombien, et à l'appréciation du bath thaïlandais) des actifs de trésorerie au Brésil et en Colombie et des dettes en Thaïlande, 205 M€ par les acquisitions réalisées par Exito (essentiellement Super Inter) et 247 M€ par la dégradation du BFR de Via Varejo. Compte tenu de la saisonnalité du Cash-flow, la DFN à fin 2015 devrait être inférieure à celle de fin 2014. Sur un an glissant, le **Cash-flow libre** s'établit à 354 M€.

Perspectives

Au second semestre, le Groupe **poursuivra le déploiement de ses priorités stratégiques** :

- En France, retour à la croissance et amélioration de la rentabilité
- Au Brésil, renforcement des plans d'action opérationnels et de réductions des coûts
- Maintien des bonnes performances d'Exito et de Big C
- Poursuite de la forte croissance de Cnova

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR SEGMENT

CHIFFRE D'AFFAIRES (en M€)	S1 2014	S1 2015
France Retail	9 248	9 136
Latam Retail	7 305	7 803
Latam Electronics	3 477	2 924
Asie	1 692	2 076
E-commerce	1 526	1 730
Total Groupe	23 248	23 668

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT PAR SEGMENT

ROC (en M€)	S1 2014 retraité	S1 2015
France Retail ⁽¹⁾	106	(53)
Latam Retail	337	299
Latam Electronics	276	191
Asie	107	138
E-commerce	(10)	(55)
Total Groupe	817	521

⁽¹⁾ Y compris holding

RÉSULTATS S1 2015

ACTIVITÉS POURSUIVIES (en M€)	S1 2014 retraité ⁽¹⁾	S1 2015
Chiffre d'affaires	23 248	23 668
EBITDA	1 289	994
ROC	817	521
ROC et résultat des entreprises mises en équivalence	847	558
Autres produits et charges opérationnels	(174)	74
Résultat opérationnel	643	595
Coût de l'endettement financier net	(311)	(255)
Autres produits et charges financiers	32	(148)
Charge d'impôt	(127)	27
Quote-part de résultats des MEE	30	37
Résultat net des activités poursuivies, part du Groupe	35	75
Résultat net activités abandonnées, part du Groupe	(0)	4
Résultat net, part du Groupe (RNPG)	35	79
Résultat net normalisé, part du Groupe	136	63

⁽¹⁾ Les comptes antérieurement publiés ont été retraités consécutivement à l'application rétrospective de l'interprétation IFRIC 21.

RÉSULTAT NET NORMALISÉ

(en M€)	S1 2014 ajusté de l'impact IFRIC 21	Eléments retraités	S1 2014 normalisé	S1 2015	Eléments retraités	S1 2015 normalisé
Résultat opérationnel courant	817	0	817	521	0	521
<i>Autres produits et charges opérationnels</i>	(174)	174	0	74	(74)	0
Résultat opérationnel	643	174	817	595	(74)	521
<i>Coût de l'endettement financier net</i>	(311)	0	(311)	(255)	0	(255)
<i>Autres produits et charges financiers⁽¹⁾</i>	32	(17)	15	(148)	179	31
<i>Charge d'impôt⁽²⁾</i>	(127)	(30)	(157)	27	(110)	(83)
<i>Quote-part de résultat des entreprises mises en équivalence</i>	30	0	30	37	0	37
Résultat net des activités poursuivies	266	128	394	257	(5)	252
<i>Dont intérêts minoritaires⁽³⁾</i>	231	27	258	182	7	189
Dont part du Groupe	35	100	136	75	(12)	63

⁽¹⁾ Sont retraités des autres produits et charges financiers, principalement les effets d'actualisation monétaire des passifs fiscaux au Brésil ainsi que les variations de juste valeur du Total Return Swaps portant sur les actions GPA, Big C, des forwards et calls GPA

⁽²⁾ Sont retraités de la charge d'impôt, les effets d'impôt correspondants aux éléments retraités ci-dessus, ainsi que les produits et charges d'impôts non récurrents

⁽³⁾ Sont retraités des intérêts minoritaires les montants associés aux éléments retraités ci-dessus

Le résultat net normalisé correspond au résultat net des activités poursuivies, corrigé des effets des autres produits et charges opérationnels, tels que définis dans la partie Principes Comptables de l'annexe annuelle aux comptes consolidés, et des effets des éléments financiers non récurrents, ainsi que des produits et charges d'impôts non récurrents.

Les éléments financiers non récurrents regroupent certains instruments financiers constatés en résultat dont la juste valeur peut être très volatile. A titre d'exemple, les variations de juste valeur des instruments financiers non qualifiés de couverture et des dérivés indexés sur le cours d'actions cotées du Groupe sont ainsi retraitées du Résultat net normalisé.

Les produits et charges d'impôts non récurrents correspondent aux effets d'impôt directement liés aux retraitements précédents ainsi que les effets directs d'impôt non récurrents. Ainsi la charge d'impôt rapportée au résultat normalisé avant impôt correspond au taux d'impôt moyen normatif du Groupe.

BILAN S1 2015 SIMPLIFIÉ

(en M€)	S1 2014 retraité ⁽¹⁾	S1 2015
Actifs non courants	29 324	29 213
Actifs courants	12 293	13 025
Total actifs	41 617	42 239
Capitaux propres	15 812	14 813
Passifs financiers non courants	8 051	8 921
Autres passifs non courants	3 225	3 174
Passifs courants	14 530	15 330
Total capitaux propres et passifs	41 617	42 239

⁽¹⁾ Les comptes antérieurement publiés ont été retraités consécutivement à l'application rétrospective l'interprétation IFRIC 21.

CONTACTS ANALYSTES ET INVESTISSEURS

Régine GAGGIOLI – Tél : +33 (0)1 53 65 64 17
rgaggioli@groupe-casino.fr

ou

+33 (0)1 53 65 64 18
IR_Casino@groupe-casino.fr

DIRECTION COMMUNICATION EXTERNE GROUPE

Aziza BOUSTER

Tél : +33 (0)1 53 65 24 78
Mob : +33 (0)6 08 54 28 75
abouster@groupe-casino.fr

Disclaimer

Ce communiqué a été préparé uniquement à titre informatif et ne doit pas être interprété comme une sollicitation ou une offre d'achat ou de vente de valeurs mobilières ou instruments financiers connexes. De même, il ne donne pas et ne doit pas être traité comme un conseil d'investissement. Il n'a aucun égard aux objectifs de placement, la situation financière ou des besoins particuliers de tout récepteur. Aucune représentation ou garantie, expresse ou implicite, n'est fournie par rapport à l'exactitude, l'exhaustivité ou la fiabilité des informations contenues dans ce document. Il ne devrait pas être considéré par les bénéficiaires comme un substitut à l'exercice de leur propre jugement. Toutes les opinions exprimées dans ce document sont sujettes à changement sans préavis.