



2018

Résultats annuels

14 mars
2019

GRUPE
Casino
NOURRIR UN MONDE
DE DIVERSITÉ

Sommaire

1 ▶ Introduction

2 ▶ Résultats

3 ▶ Perspectives 2019 - 2021

4 ▶ Annexes



Introduction

Jean-Charles NAOURI
Président-Directeur général

GRUPE
Casino
NOURRIR UN MONDE
DE DIVERSITÉ

France : faits marquants 2018

Meilleure croissance organique depuis 5 ans et hausse de + 2,8 % du volume d'affaires*

Croissance du ROC de la distribution de + 15 % et amélioration de la rentabilité de + 0,2 pt dans la continuité des années précédentes

Avancées importantes sur les priorités stratégiques du Groupe

- **Concentration accrue sur un mix de formats porteurs**
 - Initiation d'un plan de cession des hypermarchés déficitaires
 - Exposition renforcée aux **formats** et **géographies** en croissance
 - Cession et fermeture des magasins déficitaires
- **E-commerce Groupe** : 18 % de l'activité**
- **E-commerce dans les enseignes physiques** : croissance de + 59 % du chiffre d'affaires
- **Bio** : croissance de + 16,3 % et chiffre d'affaires de près de 1 Md€

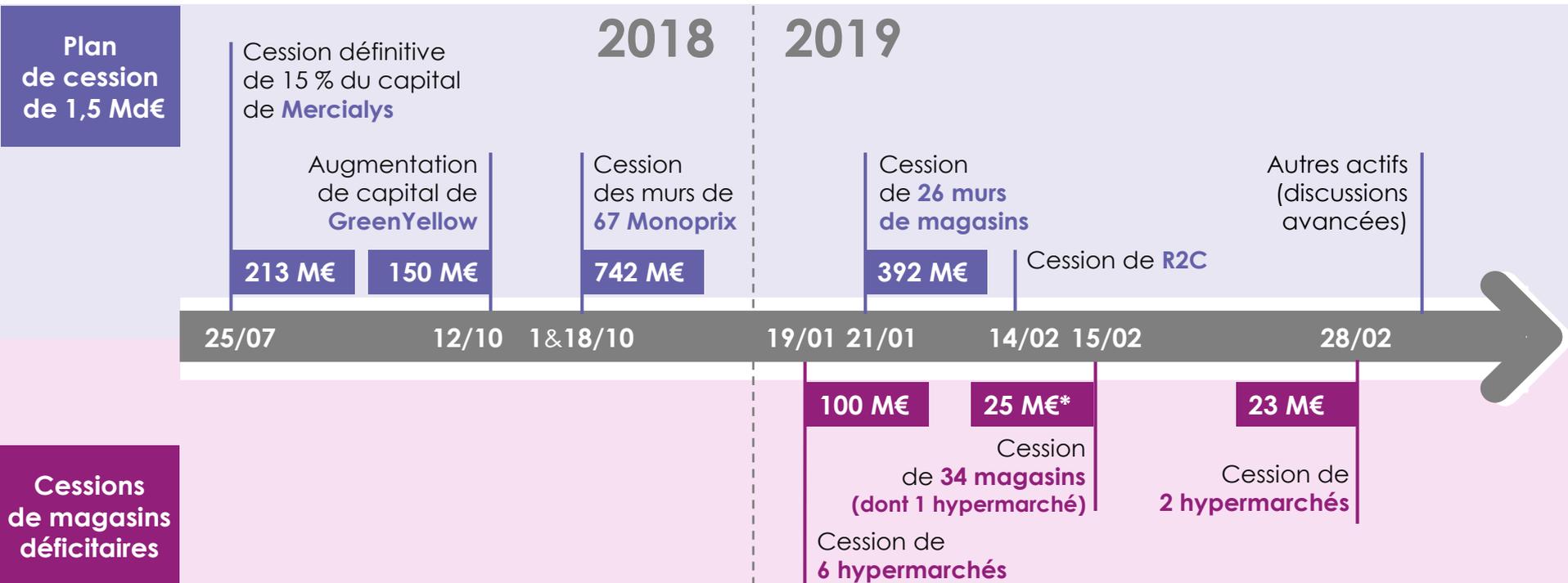
Exécution du plan de cession de 1,5 Md€ en avance sur le calendrier annoncé en juin 2018

De ce fait et compte tenu des offres indicatives déjà reçues, le Groupe relève à au moins 2,5 Mds€ l'objectif de ce plan de cession, à réaliser d'ici le T1 2020

* Volume d'affaires dans les enseignes alimentaires et non alimentaires y compris Cdiscount

** Chiffre d'affaires dans les enseignes et volume d'affaires Cdiscount au 4e trimestre 2018

Cessions d'actifs : un rythme soutenu depuis juillet 2018



Le Groupe a exécuté 1,5 Md€ de cessions, et atteint l'objectif annoncé le 11 juin 2018

- Des offres indicatives ont été reçues sur d'autres actifs non stratégiques pour lesquels des discussions avancées sont en cours

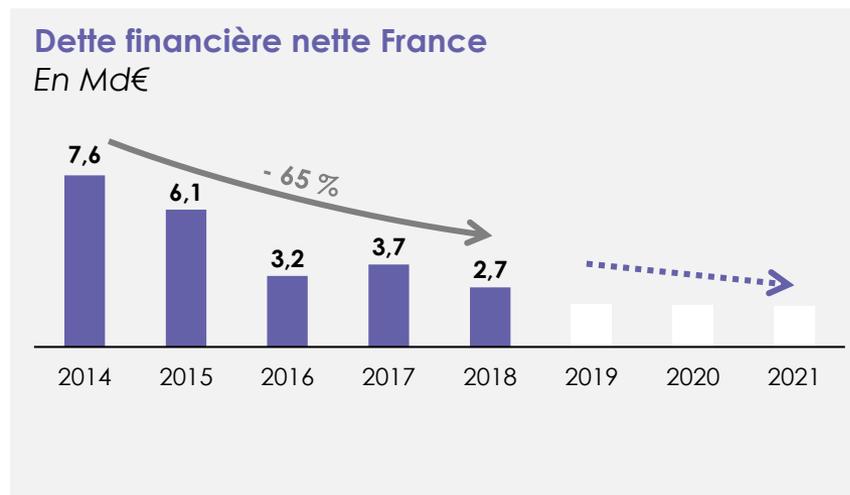
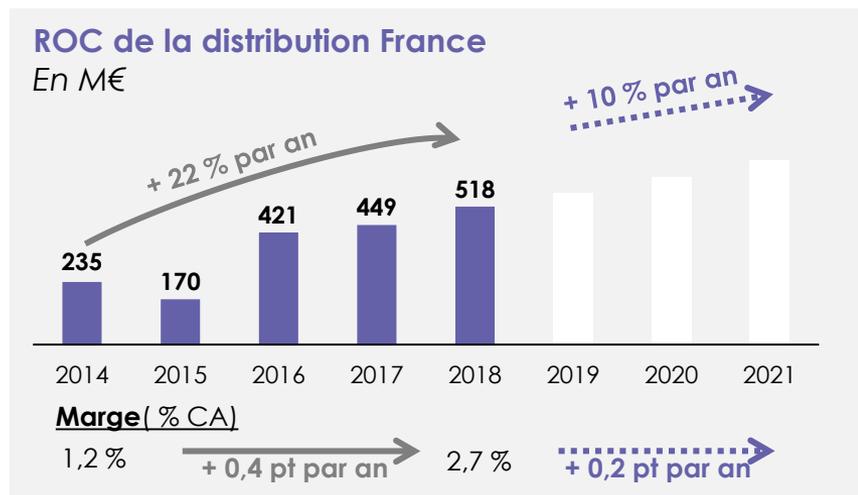
Le Groupe a réalisé en outre 149 M€ de cessions de magasins déficitaires depuis début 2019

* Sur les 42 M€ de cessions annoncés le 15 février 2019, 17 M€ de produits concernent des cessions réalisées par des masterfranchisés

Perspectives France 2019-2021 : poursuite de la bonne trajectoire financière

- Depuis 2014 le Groupe s'est transformé **tout en améliorant le ROC de la distribution de + 22 % par an et la marge de + 0,4 pt par an, et en réduisant dans le même temps la dette de - 65 %**
- Les perspectives financières 2019-2021 sont dans la **continuité de la trajectoire financière 2014-2018**

	2014-2018		2019-2021
ROC de la distribution	+ 22 % par an	➔	+ 10 % par an
Marge de ROC de la distribution	+ 0,4 pt par an	➔	+ 0,2 pt par an
Dette	- 65 %	➔	Poursuite de la baisse



Amérique latine : faits marquants 2018

BRÉSIL

- **Croissance de + 11 %*** sur l'année 2018
- Poursuite de la très forte croissance d'**Assaí** à + 24 %* (6^{ème} année consécutive de croissance supérieure à +20 %)
- Croissance des ventes de **Multivarejo** à + 4 %** avec une nouvelle dynamique commerciale en hypermarchés
- Accélération de la transformation **digitale** et du **E-commerce** (acquisition de James Delivery et partenariat Cheftime)

COLOMBIE

- Succès du format Cash & Carry **Surtimayorista** et lancement des nouveaux formats Éxito WOW et Carulla FreshMarket
- Renforcement de la **stratégie omnicanale** et de la logistique du dernier kilomètre
- Expansion de **l'activité immobilière** avec Viva Malls, pour atteindre un parc total de 735 000 m² de galeries commerciales

* Croissance organique

** Croissance comparable



Résultats

David LUBEK

Directeur financier

GROUPE
Casino
NOURRIR UN MONDE
DE DIVERSITÉ



Résultats

Résultats 2018

GROUPE
Casino
NOURRIR UN MONDE
DE DIVERSITÉ

Remarques préliminaires

- En 2018, le groupe Casino a appliqué la norme IFRS 15 « Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients » avec un effet rétrospectif sur l'exercice de 2017

La norme conduit essentiellement à des reclassements entre chiffre d'affaires, autres revenus, coûts d'achats complets des marchandises vendues et coûts des ventes. Son application rétrospective conduit à minorer le chiffre d'affaires de 2017 de 332 M€ et le ROC de 30 M€ (19 M€ sur le segment Retail France et 10 M€ sur le segment E-commerce)

- La norme IAS 29 relative au traitement de l'hyperinflation en Argentine a été appliquée pour la clôture des comptes au 31 décembre 2018. Conformément aux dispositions de la norme, les comptes de l'exercice 2017 n'ont pas été retraités
- Compte tenu de la poursuite du processus de vente de Via Varejo en 2018, cette activité est présentée en activité abandonnée en 2017 et en 2018, conformément à la norme IFRS 5
- Les chiffres organiques sont présentés sur une base consolidée, à périmètre et taux de change constants
- Les effets de change ont été négatifs en 2018 avec des dépréciations moyennes du COP et du BRL significatives

	Taux de change moyen			Taux de change clôture		
	2017	2018	Var. %	2017	2018	Var. %
Colombie (COP/EUR) (x1 000)	3,3361	3,4875	- 4,3 %	3,5809	3,7261	- 3,9 %
Brésil (BRL/EUR)	3,6054	4,3096	- 16,3 %	3,9729	4,4440	- 10,6 %

Chiffres clés 2018

En M€	2017	2018	Var. totale	Var. organique
Chiffre d'affaires	37 490	36 604	- 2,4 %	+ 4,7 %*
EBITDA	1 900	1 865	- 1,9 %	+ 6,7 %
Résultat Opérationnel Courant	1 213	1 209	- 0,3 %	+ 9,8 %
Résultat Opérationnel Courant, hors crédits fiscaux	1 015	1 098	+ 8,2 %	+ 18,0 %
Résultat net normalisé – Part du Groupe	351	318	- 9,4 %	- 2,0 %**
Bénéfice net normalisé par action dilué	2,72	2,49	- 8,6 %	+ 0,2 %**
Dette financière nette	(4 126)	(3 421)	+ 705	
<i>dont France</i>	(3 715)	(2 709)	+ 1 006	

* Hors essence et calendrier

** À taux de change constant

Résultats France Retail – 2018

En M€	2017	2018	Var.	Var. organique
Chiffre d'affaires consolidé	18 799	19 061	+ 1,4 %	+ 1,2 %**
EBITDA	882	914	+ 3,7 %	+ 3,8 %
Marge d'EBITDA (%)	4,7 %	4,8 %	+ 10 bp	+ 13 bp
Résultat Opérationnel Courant	536	579	+ 7,9 %	+ 8,4 %
Distribution	449	518	+ 15,3 %	+ 15,7 %
Promotion immobilière France	87	61	- 30,2 %	- 30,2 %
Marge de ROC (%)	2,9 %	3,0 %	+ 18 bp	+ 21 bp



- **Volume d'affaires en hausse de + 2,3 %* et croissance organique du chiffre d'affaires à + 1,2 %****
 - Succès commercial de l'ensemble des formats
 - Hausse de la quote-part des produits bio de + 70 bp et du chiffre d'affaires bio de + 16 %
 - Ventes E-commerce en croissance de + 59 %

- **Forte croissance du ROC de la distribution**
 - Hausse du ROC de la distribution de 69 M€ avec une progression de la rentabilité de + 0,2 pt portée par l'amélioration du mix de marge et les nouveaux métiers
 - Rationalisation du parc
 - Bonne dynamique de la franchise et des ralliements (400 M€ de volume d'affaires annuel)
 - Développement des activités complémentaires : GreenYellow, valorisation des données, etc.

* Volume d'affaires alimentaire en France en 2018

** Hors essence et calendrier

Rationalisation du parc et expansion de la franchise

Un plan de cessions et fermetures des magasins déficitaires initié fin 2018 et qui sera exécuté, pour l'essentiel, au S1 2019

- **Un plan autofinancé** : les produits de cession financent le coût des fermetures, avec un gain net pour le Groupe
- **Sur les intégrés** : gain ROC en année pleine de 90 M€ (dès 2020), 149 M€ de produits des cessions déjà signées
- **Sur les masterfranchisés FP-LP** (dans lesquels le Groupe est associé à 49 %) : amélioration de leur ROC de 52 M€, et du résultat net part du Groupe de Casino de 25 M€

En parallèle, grâce aux ralliements et à l'expansion en franchise, réalisés en 2018 et début 2019, la perte de volume d'affaires sera limitée

- **Le Groupe a rallié 25 nouveaux magasins en franchise entre 2018 et début 2019**, pour un gain de volume d'affaires de 400 M€ en année pleine
- **Le Groupe a ouvert 172 nouveaux magasins en franchise** en 2018 (essentiellement de proximité) pour un gain de volume d'affaires de 50 M€ en année pleine

Résultats E-commerce (Cdiscount) – 2018

En M€	2017	2018	Var.
GMV*	3 304	3 646	+ 10,4 %
Chiffre d'affaires consolidé	1 908	1 965	+ 3,0 %
EBITDA	(10)	19	n.s.
Marge d'EBITDA (%)	- 0,5 %	+ 1,0 %	+ 153 bp
Résultat Opérationnel Courant	(37)	(14)	+ 63,0 %
Marge de ROC (%)	- 1,9 %	- 0,7 %	+ 124 bp

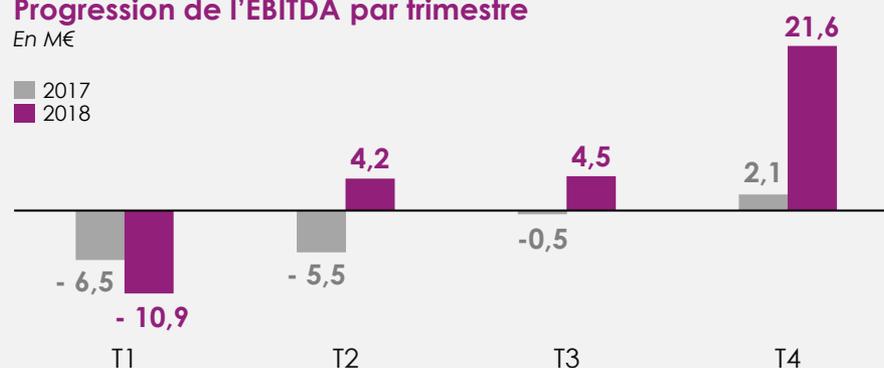
- Hausse de la **quote-part marketplace** de + 2,4 pts à 34 % du GMV*, avec une quote-part de *Fulfillment by Cdiscount* à 21 % en hausse de + 30 % sur l'année
- Forte amélioration des **revenus de monétisation** (services B2B et B2C) à 64 M€, en hausse de + 23 %, portés par la publicité et les services financiers
- Hausse de + 23 % des membres du programme CDAV**
- **Forte progression de l'EBITDA**



Progression de l'EBITDA par trimestre

En M€

■ 2017
■ 2018



* Gross Merchandise Volume : volume de ventes réalisées sur le site par Cdiscount ou par des vendeurs tiers

** Cdiscount à Volonté

Résultats Amérique latine – 2018

En M€	2017	2018	Var.	Var. Organique
Chiffre d'affaires consolidé	16 782	15 577	- 7,2 %	+ 8,9 %*
dont Grupo Éxito (excl. GPA)	4 449	4 153	- 6,7 %	+ 4,2 %
dont GPA	12 333	11 416	- 7,4 %	+ 10,6 %
EBITDA hors crédits fiscaux	831	820	- 1,3 %	+ 15,5 %
Marge d'EBITDA hors crédits fiscaux (%)	5,0 %	5,3 %	+ 31 bp	+ 30 bp
EBITDA	1 029	932	- 9,5 %	+ 6,2 %
ROC hors crédits fiscaux	515	533	+ 3,4 %	+ 22,3 %
Marge de ROC hors crédits fiscaux (%)	3,1 %	3,4 %	+ 35 bp	+ 38 bp
dont Grupo Éxito (excl. GPA)	182	166	- 9,2 %	+ 4,6 %
dont GPA	333	370	+ 11,3 %	+ 33,0 %
Effets des crédits fiscaux	198	112	- 43,6 %	- 32,6 %
Résultat Opérationnel Courant	713	644	- 9,7 %	+ 7,1 %

- **ROC Latam hors crédits fiscaux en hausse de + 22,3 % en organique**
- **Au Brésil, excellente performance du Cash & Carry et succès de la transformation des enseignes**
 - Très bonne performance d'**Assaí**, en croissance de **+ 24,2 %**, avec désormais 144 magasins et amélioration de la marge d'EBITDA de + 40 bp. Les dernières ouvertures Assaí enregistrent les meilleures ventes au m² du parc
 - Chez **Multivarejo**, **succès des nouveaux formats** (Compre Bem, Mercado Extra), **redressement des enseignes Extra** porté par une nouvelle dynamique commerciale et **progression de + 50 bp de la marge d'EBITDA**, bénéficiant des optimisations des coûts en magasins et baisses des frais généraux
- **Redressement de la performance en Colombie portée par les nouveaux formats**
 - Croissance de + 47,8 % de l'enseigne de **Cash & Carry Surtimayorista**
 - Retournement chez Éxito et Carulla, porté par les **nouveaux concepts** (WOW, FreshMarket)
 - Solide croissance de l'omnicanal (+ 33 % en 2018)
 - Croissance soutenue des activités complémentaires de crédit et de promotion immobilière

* Hors essence et calendrier

Résultat financier normalisé – 2018

	2017	2018
France Retail	(146)	(165)
E-commerce (Cdiscount)	(40)	(47)
Latam Retail	(289)	(206)
<i>dont Grupo Éxito (hors GPA Food)</i>	<i>(129)</i>	<i>(111)</i>
<i>dont Brésil (GPA Food)</i>	<i>(160)</i>	<i>(95)</i>
Total	(475)	(418)

- En France, impact de la réduction des produits de trésorerie de la holding du Groupe suite au rapatriement des fonds détenus en BRL
- Hausse des charges financières de l'E-commerce, en lien avec la progression des activités de crédits
- En Amérique latine, réduction des charges financières bénéficiant notamment de la baisse continue des taux d'intérêt au Brésil et en Colombie

Note : Le résultat financier normalisé correspond au résultat financier corrigé des éléments financiers non récurrents. Les éléments financiers non récurrents regroupent les variations de juste valeur des dérivés actions (par exemple les instruments de Total Return Swap et Forward portant sur les titres GPA) et les effets d'actualisation monétaire de passifs fiscaux brésiliens

Résultat net Part du Groupe normalisé*

En M€	2017	2018	Var. TCC**
Résultat opérationnel courant et des entreprises en équivalence	1 225	1 227	+ 11,1 %
Charges financières	(475)	(418)	- 4,5 %
Charge d'impôt	(152)	(214)	+ 57,8 %
Résultat net normalisé des activités poursuivies	598	595	+ 11,4 %
<i>dont intérêts minoritaires</i>	247	277	+ 31,0 %
<i>dont Part du Groupe</i>	351	318	- 2,0 %

- Progression du ROC à change constant et réduction des charges financières
- Taux d'impôt sur le résultat normalisé à 27 % (vs 20,6 % en 2017, année qui bénéficiait de l'annulation de la taxe sur les dividendes en France)
- Résultat net part du Groupe normalisé à 318 M€ en baisse de - 9,4 % du fait de l'effet change (- 7,4 %) et de la hausse du taux d'impôt normalisé

* Le résultat net normalisé correspond au résultat net des activités poursuivies corrigé (i) des effets des autres produits et charges opérationnels tels que définis dans la partie « principes comptables » de l'annexe annuelle aux comptes consolidés, (ii) des effets des éléments financiers non récurrents ainsi que (iii) des produits et charges d'impôts afférents à ces retraitements

** TCC : Taux de Change Constant

Bénéfice net par action normalisé dilué

	2017	2018	Var. TCC*
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires avant dilution	110 734 374	108 388 996	- 2,1 %
Résultat net Part du Groupe normalisé (en M€)	351	318	- 2,0 %
Dividendes attribuables aux TSSDI (en M€)	(50)	(48)	- 3,1 %
Résultat net Part du Groupe normalisé dilué (en M€)	301	269	- 1,9 %
BNPA normalisé, dilué (en €)	2,72	2,49	+ 0,2 %

- Suite aux rachats et annulations d'actions, le nombre moyen d'actions s'inscrit en baisse de - 2,1 %
- Après prise en compte des dividendes versés aux porteurs de Titres Super-Subordonnés à Durée Indéterminée (TSSDI), le Résultat net Part du Groupe normalisé dilué est de 269 M€
- BNPA normalisé dilué 2018 de 2,49 € en baisse de - 8,6 %, expliqué principalement par l'impact des effets de change au Latam. Il s'inscrit en hausse de + 0,2 % à taux de change constant

* TCC : Taux de Change Constant

Autres produits et charges opérationnels – 2018

Groupe & France

Autres produits et charges opérationnels En M€	2017	2018	Var. %
Groupe	(480)	(375)	- 21,9 %
dont Latam + E-commerce	(210)	(112)	- 46,5 %
France	(271)	(263)	- 2,7 %
dont coûts de restructuration	(169)	(140)	- 17,3 %

Forte baisse des charges exceptionnelles sur les périmètres Latam et E-commerce

Coûts de restructuration France

En M€



Coûts de restructuration en France :

- **35 M€** de charges exceptionnelles reconnues en 2018 liées au plan de **fermetures de magasins déficitaires** qui seront plus que compensées par les produits de cessions de magasins déficitaires en 2019
- **55 M€** concernant principalement l'achèvement des **grands plans de transformation du parc** (Leader Price Next, Franprix Mandarin et Proximité)

Évolution de la dette financière nette par entité

En M€	2017	Évolution de la période	Impact réduction de capital Segisor	2018
France Retail	(3 715)	+ 806	+ 200	(2 709)
E-commerce (Cdiscount)	(194)	- 5	0	(199)
Latam Retail	(845)	- 11	- 200	(1 056)
<i>dont GPA</i>	(189)	- 34	0	(224)
<i>dont Éxito</i>	(655)	+ 29	+ 200	(426)
<i>dont Segisor</i>	0	0	- 400	(400)
Latam Electronics	628	- 85	0	543
Total	(4 126)	+ 705	0	(3 421)

- Réduction de la dette financière nette en France sous l'effet du plan de cession
- Stabilité sur les périmètres E-commerce et Latam hors impact de l'opération Segisor
- Effet du change sur la valorisation de Via Varejo*
- La dette financière nette du Groupe s'établit à 3,4 Mds€, soit un ratio DFN / EBITDA à 1,8x contre 2,2x en 2017

* Les activités Latam Electronics (regroupées autour de la filiale Via Varejo) sont classées depuis fin 2016 en activités abandonnées. Elles sont valorisées au bilan à leur valeur nette comptable, exposant la dette financière nette du Groupe aux variations de changes sur le périmètre concerné

Dette financière nette France 2018

En M€	2017	2018
DFN France au 1^{er} janvier	(3 200)	(3 715)
Cash flow libre*	54	963
Frais financiers	(52)	(134)
Dividendes versés aux actionnaires et porteurs de TSSDI	(379)	(400)
Rachats d'actions et transactions avec les intérêts ne donnant pas le contrôle**	(209)	(96)
Augmentation de capital de GreenYellow	-	149
Autres investissements financiers***	(148)	40
Autres éléments non cash****	(140)	(324)
<i>dont frais financiers non cash</i>	<i>(70)</i>	<i>(12)</i>
Activités destinées à la vente classées en IFRS 5	360	609
Segisor		200
DFN France au 31 décembre	(3 715)	(2 709)

- La dette financière nette de la France s'améliore de 1 Md€
- Les actifs destinés à la vente classés en IFRS 5 incluent principalement les cessions engagées en 2018 et finalisées ou en cours de finalisation au S1 2019 (TRS Mercialys, cession de murs hypermarchés et supermarchés, cession de magasins déficitaires, autre actifs en discussions avancées)

* De l'ensemble consolidé, avant dividendes versés aux actionnaires de la société mère et aux porteurs de TSSDI, et avant frais financiers

** Dont, en 2017, rachat des intérêts minoritaires Cnova pour un montant de 171 M€

*** Includ, en 2018, 209 M€ d'opérations de périmètre liées au TRS Mercialys

**** Includ, en 2018, - 198 M€ de dette financière non cash liée au TRS de Mercialys et - 100 M€ sur l'effet de conversion des comptes de trésorerie précédemment détenus au Brésil

Plan de cession : exécution accélérée et nouvel objectif à au moins 2,5 Mds€

- Le Groupe a annoncé, le 11 juin 2018, un plan de cession d'actifs pour un montant total de 1,5 Md€ sur un an
- À date, les différentes opérations constituant le plan de cession sont les suivantes :

Cession définitive de 15 % du capital de Mercialys sous la forme d'un equity swap	213 M€
Cession des murs de 67 magasins Monoprix	742 M€*
Augmentation de capital de GreenYellow	150 M€**
Cession de 26 murs d'hypermarchés et supermarchés	392 M€
Cession de l'activité de restauration collective R2C	n.c.
	> 1 500 M€

- ▶ **Le plan de cession est en avance et totalise déjà 1,5 Md€**
- ▶ **Compte tenu des offres indicatives déjà reçues, le Groupe relève son objectif de plan de cession à au moins 2,5 Mds€, à réaliser d'ici le T1 2020**

* 734 M€ nets de frais

** 149 M€ nets de frais

Évolution des actifs classés en IFRS 5 - France

Stock d'actifs nets France, part du Groupe classés en IFRS 5*

En M€	2017	2018	Signé	Encaissé
Plan de cession	0	794	> 605	605
Autres	435	332	149	0
Total	435	1 126	> 754	605

- 1 126 M€ d'actifs sont classés en IFRS 5, en croissance de + 691 M€ par rapport à l'année dernière. Cela s'explique principalement par le plan de cession (794 M€)
- À date, plus de 754 M€ de cessions ont été signées et 605 M€ encaissés
- Hors plan de cession, les actifs classés en IFRS 5 s'inscrivent en baisse, passant de 435 M€ à 332 M€. Sur ces actifs 149 M€ ont déjà été signés

* Les actifs classés en IFRS 5 ayant une trésorerie positive (et une contribution à la DFN) d'environ 80 M€, leur reclassement induit une variation de dette financière nette égale au montant des actifs reclassés moins la trésorerie, soit 691 M€ – 82 M€ = 609 M€

Cash flow libre : France – 2018

Cash flow libre France En M€	2017	2018	Var. 2017/2018
EBITDA	882	914	+ 33
(-) éléments exceptionnels	(231)	(220)	+ 11
(-) autres éléments (frais de siège, dividendes des sociétés mises en équivalence)	(72)	(78)	- 6
Capacité d'autofinancement	578	616	+ 38
Variation du besoin en fonds de roulement	(98)	(133)	- 36
Impôts	(43)	(96)	- 53
Flux générés par l'activité	438	386	- 52
Investissements (CAPEX bruts)	(639)	(556)	+ 82
Cessions d'actifs	254	399	+ 145
CAPEX nets	(384)	(157)	+ 228
Cash flow libre des activités*, avant plan de cession	54	229	+ 176
Plan de cession	0	734	+ 734
Cash flow libre des activités*	54	963	+ 910
Cash flow libre des activités*, hors éléments exceptionnels et plan de cession	284	450	+ 165

Dont 35 M€ de frais liés au premier volet du plan de fermetures de magasins financées par les cessions de magasins déficitaires en 2019

Variation de BFR, impactée à hauteur de - 220 M€ par le mouvement social des Gilets Jaunes

- Perte de chiffre d'affaires
- Sur-stockage des magasins (sécurisation des approvisionnements)

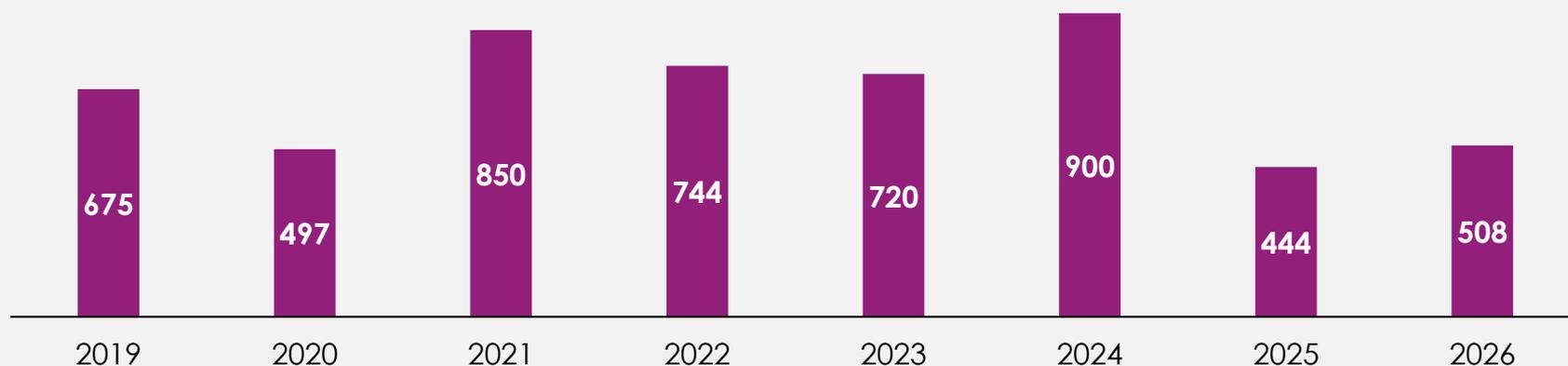
Actifs cédés au 31 décembre 2018 au titre du plan de cession annoncé en juin 2018

* Avant dividendes versés aux actionnaires de la société mère et aux porteurs de TSSDI, et avant frais financiers

Échéancier obligataire

Échéancier obligataire au 31 décembre 2018 : 5,3 Mds€*

En M€



- Au S2 2018, remboursement d'une échéance obligataire non refinancée de 348 M€ et rachat obligataire de 128 M€, soit une baisse de la dette brute de 476 M€
- Notation du Groupe
 - Casino est noté Ba1 (perspective négative) par Moody's depuis le 28 septembre 2018, et BB par Standard & Poor's (perspective négative) depuis le 3 septembre 2018

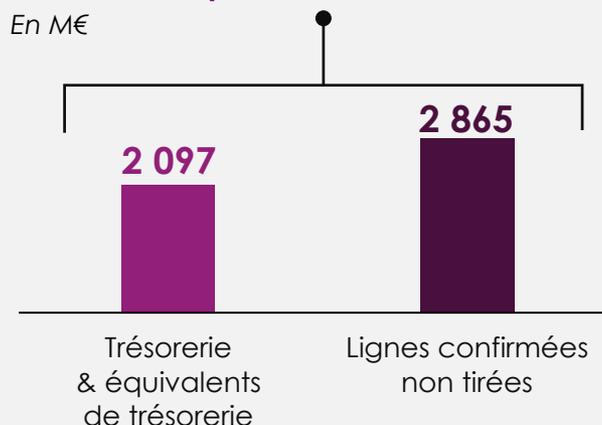
* Après rachats obligataires de juillet 2018

Maintien d'une forte liquidité sur la France

- Les échéances de dettes à venir sont aisément couvertes par la liquidité de 5 Mds€ au 31 décembre 2018
- Le Groupe continue à gérer activement son dispositif de liquidité en fonction du cash disponible et des besoins identifiés. Dans ce contexte le Groupe a mis fin par anticipation à une de ses lignes de crédit les plus onéreuses à échéance 2020 (423 M€ depuis décembre 2017)

5 Mds€ de liquidité au 31 décembre 2018

En M€



Lignes de crédits confirmées En M€	Taux	Montant	Tiré	Échéance
Lignes de crédits confirmées – Casino*	Variable	175	-	2019
Lignes de crédits confirmées – Casino*	Variable	265	-	2020-2021
Lignes de crédits confirmées – Monoprix	Variable	200	-	2020
Lignes de crédits syndiquées – Monoprix	Variable	370	-	2021
Lignes de crédits syndiquées** – Casino*	Variable	1 855	-	2021-2022
Total		2 865	-	Maturité moyenne : 2,4 années

* Périmètre France : Casino Guichard Perrachon société mère, activités françaises et holdings détenues à 100 %

** Dont (i) 1,2 Md€ de ligne de crédit syndiquée renouvelée en février 2014 pour 5 ans, dont la maturité a été prolongée successivement à 2020 et 2021, et (ii) la ligne de crédit de 750 MUSD à maturité juillet 2022

Dividende 2018

	2018
Dividende proposé à l'Assemblée générale (en €)	3,12
<i>Acompte sur dividende payé le 5 décembre 2018</i>	<i>1,56</i>
<i>Solde restant à distribuer le 9 mai 2019</i>	<i>1,56</i>

- Il sera proposé à l'Assemblée générale le paiement d'un dividende de 3,12 € au titre des résultats 2018
- Compte tenu de l'acompte sur dividende versé en 2018, le solde restant à distribuer est de 1,56 € par action.
Le détachement de ce solde interviendra le 9 mai 2019 et sera mis en paiement le 13 mai 2019.



Résultats

Perspectives financières 2019

GROUPE
Casino
NOURRIR UN MONDE
DE DIVERSITÉ

Perspectives financières du Groupe en 2019

France

Croissance du ROC de la distribution (hors immobilier)	+ 10 %	<ul style="list-style-type: none">▪ Cessions et fermetures de magasins déficitaires▪ Alliance aux achats Horizon▪ Plan d'économies de coûts▪ Nouvelles sources de revenus (Data, Data center et énergie)▪ Mix marge (bio, frais, snacking)▪ Impact des loyers additionnels des murs cédés
---	---------------	--

Dette financière nette	Plan de cession porté à au moins 2,5 Md€ et réduction de la dette
-------------------------------	--

Cash flow libre	0,5 Md€ (avant dividendes et frais financiers)
------------------------	---

Cdiscount	Forte amélioration de l'EBITDA
------------------	---------------------------------------

GPA	+ 30-40 bp d'amélioration de marge d'EBITDA d'Assaí + 30 bp d'amélioration de marge d'EBITDA de Multivarejo
------------	--

Éxito	Amélioration de la marge d'EBITDA
--------------	--

Focus cash flow France 2019

Le Groupe vise un cash flow libre* de 0,5 Md€ en 2019

1. Cash flow libre* de 0,5 Md€ en 2019 sur les opérations hors plan de cessions et fermetures des magasins déficitaires

- **Augmentation de la capacité d'autofinancement de ~ 150 M€** soutenue par la progression de l'EBITDA et la réduction des exceptionnels
- **Amélioration du besoin en fonds de roulement de + 200 M€** soutenue par la résorption des surstocks liés aux Gilets Jaunes et la mise en place de plans d'actions de réduction des stocks
- **CAPEX retail bruts d'environ - 350 M€, en ligne avec les amortissements**, avec le maintien des CAPEX dans le digital et sur le périmètre Monoprix, et la fin des programmes de transformation sur les autres enseignes en 2018

2. Plan de cessions et fermetures de magasins déficitaires neutre ou positif sur le cash flow libre, les produits de cession compensant les coûts de fermeture

* Avant dividendes versés aux actionnaires de la société mère et aux porteurs de TSSDI, et avant frais financiers

BFR France 2019

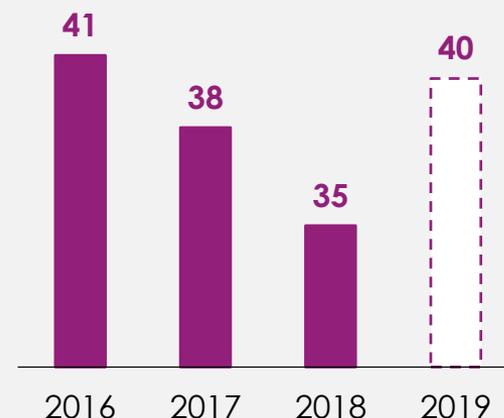
En 2019, le Groupe devrait résorber les surstocks liés au mouvement des Gilets Jaunes (double effet : perte de chiffre d'affaires et surstockage pour limiter les ruptures)

Par ailleurs un chantier prioritaire de **réduction des stocks**, principal levier d'amélioration du BFR, a été lancé sur trois axes :

- **Unification des flux logistiques et des stocks entre enseignes**, déjà réalisée sur le surgelé, à déployer sur le frais et le sec
- **Déploiement accéléré des stocks avancés et réduction des assortiments en propre**
 - ~ 7 000 références non alimentaires de moins depuis le début de l'année 2019
 - Développement des stocks avancés en entrepôt et en magasin
- **Utilisation du digital pour des déstockages ciblés des surstocks alimentaires et non alimentaires**

BFR France

En jours de COGS



Amélioration du BFR France de + 200 M€ en 2019 pour rejoindre le niveau de BFR de fin 2016



2019 - 2021 Perspectives

Jean-Charles NAOURI
Président-Directeur général

Remarques préliminaires

- Les filiales en **Amérique latine** ont chacune déjà communiqué leurs résultats et perspectives respectifs.
Les deux pages suivantes présentent cependant un rappel succinct des perspectives en Amérique latine qui ne substitue pas à la communication des filiales
- **La suite de la présentation se concentrera sur le périmètre France qui ne bénéficie pas de communication financière séparée**
- Le périmètre **Cdiscount** est toutefois inclus lorsqu'une vision exhaustive des activités en France est nécessaire pour comprendre la stratégie du Groupe

Perspectives Latam 2019-2021

1

Grupo Pão de Açúcar

2

Grupo Éxito (hors GPA)

Grupo Pão de Açúcar

Accélération de la croissance rentable



Poursuite de la forte croissance d'Assaí et amélioration de la rentabilité

- Poursuite d'une croissance supérieure à + 20 %
- Poursuite des ouvertures de magasins (15 à 20 en 2019)



Revitalisation et modernisation des autres enseignes

- Adaptation des Extra Super aux marchés de niches spécifiques
- Conversions de magasins aux modèles Comprebem et Mercado Extra (~ 100 en 2019)



Expansion de la quote-part de la MDD

- Expansion de l'assortiment de MDD avec 500 nouveaux produits par an
- Objectif de quote-part de MDD à 20 % d'ici 2020



Maintenir le leadership dans l'E-commerce alimentaire

- Extension du parc de magasins du réseau click & collect et livraisons à domicile (+ 120 magasins Extra prévus en 2019)
- Expansion de l'offre Cheftime (application et kits gastronomiques) à la zone de São Paulo
- Déploiement de la plateforme de livraison Jame Delivery à São Paulo et dans 10 nouvelles villes en 2019

Grupo Éxito (hors GPA)

Poursuite de la stratégie de transformation



Expansion du format Cash & Carry sur le modèle d'Assaí au Brésil

- Poursuite des ouvertures ou conversions au format Surtimayorista (10 prévus en 2019)



Développement des nouveaux formats innovants

- Expansion des formats d'hypermarchés Éxito WOW focalisés sur le service client et les produits frais (5 prévus en 2019)
- Expansion des formats Carulla Fresh Market (5 prévus en 2019)



Accélération du digital et de l'omnicanal

- Accélération de la croissance des ventes E-commerce
- Extension de la base des porteurs des applications mobiles Éxito et Carrulla
- Développement du partenariat avec Bancolombia dans les services financiers au travers de l'application de fidélité « Puntos Colombia »
- Accélération de la croissance de la marketplace d'Éxito, 1^{ère} plateforme E-commerce en Colombie

Perspectives France 2019-2021

1 Mix (formats, catégories, géographies)

2 E-commerce

3 Digitalisation de la relation client

4 Nouvelles activités : GreenYellow, Data, Data center

5 Plans d'économies

1 Mix (formats, catégories, géographies) 2018

Formats : poursuite de l'amélioration du mix de formats, plus adapté aux nouvelles tendances de consommation, plus rentable et plus responsable

- **Plus de 60 % du chiffre d'affaires** issu des 7 500 magasins **premium et de proximité**
- **Réduction de - 11 % de la surface des hypermarchés entre 2015 et mars 2019***
- **Casino déjà noté A1+ (#1 sur son secteur**) et va poursuivre ses engagements en faveur des problématiques sociales et environnementales** (en 2018, extension de la gamme de produits MDD sans résidus de pesticides, étiquetage pour le bien-être animal)

Catégories : renforcement du leadership dans le bio

- **Chiffre d'affaires de près de 1 Md€** en 2018 soit 5 % du chiffre d'affaires France
- **#1 en quote-part** de chiffre d'affaires parmi les retailers généralistes
- **#2 en France et #1 à Paris en chiffre d'affaires**
- **Expansion du parc Naturalia** à près de 200 magasins spécialisés et croissance de + 19 % des ventes dans les enseignes généralistes en 2018

Géographies : poursuite de l'amélioration du mix de géographies

- **~ 60 % des ventes réalisées dans les trois régions les plus dynamiques** de France (Île de France, Rhône-Alpes, Côte d'Azur): démographie, niveau de vie, tourisme
- **Maillage dense de magasins en zones urbaines** avec plus de 1 400 magasins en région parisienne

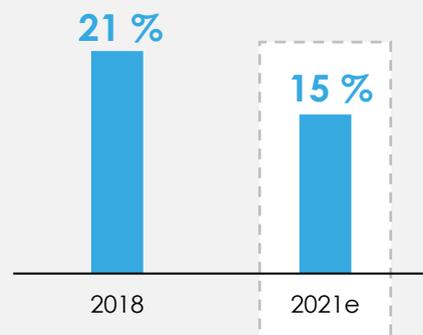
* En prenant en compte les cessions de 9 hypermarchés annoncées au T1 2019

** Classement de l'agence de notation extra-financière Vigeo Eiris en décembre 2018, Secteur Supermarchés (17 acteurs)

1 Mix (formats, catégories, géographies) Perspectives 2019-2021

Formats : augmenter la part des formats premium et de proximité

Part des hypermarchés dans le volume d'affaires



Réduire la part des hypermarchés à 15 % du volume d'affaires (21 % en 2018)

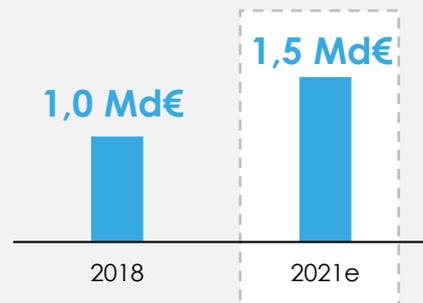
Poursuivre l'ouverture de magasins premium et de proximité avec 300 ouvertures d'ici 2021 (Monoprix, Naturalia, Franprix, Supermarchés Casino)

Continuer à déployer des concepts innovants

- Ouverture de nouveaux **concepts** chez Franprix
- Déploiement de la **restauration** dans les enseignes
- Étendre à 500 le nombre de **magasins autonomes** chez Monoprix, Franprix, Casino Supermarchés pour améliorer le service client et augmenter le chiffre d'affaires (125 en 2018)

Catégories : accélérer sur le bio et devenir #1 en France

Chiffre d'affaires bio



- **Atteindre 1,5 Md€ de chiffre d'affaires** en 2021 (1,0 Md€ en 2018)
- **Accélérer l'expansion de Naturalia** : ouvertures de 50 magasins par an avec un **parc à ~ 350 magasins en 2021**
- Mettre en avant des produits bio sur les **canaux de distribution digitaux** du Groupe

2 E-commerce alimentaire et Monoprix 2018

Extension de l'offre de E-commerce alimentaire de livraison à domicile de Monoprix pour couvrir tous les besoins des clients, de la livraison express à la livraison à J+1



Livraisons
en 2H à Paris

Partenariat Monoprix-Amazon dans la livraison à 2H à Paris

- Développement d'une nouvelle base de clients Monoprix et acquisition d'expertises digitales
- Bon démarrage de l'activité au-delà des attentes initiales



ocado

Livraison
de 50K réf. à J+1

Acquisition d'une technologie de rupture avec Ocado dans la livraison à J+1

- Modèle d'E-commerce rentable grâce à des coûts de préparation et de livraison réduits
- Début de la construction d'un entrepôt automatisé en région parisienne

2 E-commerce non-alimentaire (Cdiscount) 2018



Forte croissance de la marketplace, levier majeur de rentabilité avec 1,1 Md€ de volume d'affaires et 48 M de références

- Croissance des **services B2B** aux vendeurs de marketplace (services logistiques, marketing, financiers)
- 21 % du GMV réalisé avec le service de *Fulfillment*



Expansion des services aux particuliers

- Expansion des **services financiers** : prêts Coup de Pouce (+ 67 %*), assurances (+ 21 %*)
- Croissance de + 30 %* des **commissions sur les services B2C** avec le lancement de nouveaux services (énergie, billetterie, voyage)



Croissance de + 23 % des membres du programme Cdiscount à Volonté

- Enrichissement du nombre de **références éligibles** à plus de 280 000 SKUs
- Offre de **livraison sur demande** sur des créneaux de 30 minutes à Paris



Couverture internationale accrue avec une présence dans 19 pays

- **Livraison directe dans 4 pays** limitrophes, avec un élargissement de l'offre à près de 23 M de SKUs
- **Partenariat avec 36 marketplaces** européennes

* Variation sur l'EBIT 2018

2 E-commerce Perspectives 2019-2021

- ▶ Atteindre 30 %* de E-commerce en 2021 (18 %* au T4 2018)
- ▶ Réaliser 1 Md€ de volume d'affaires en E-commerce alimentaire (300 M€** en 2018)

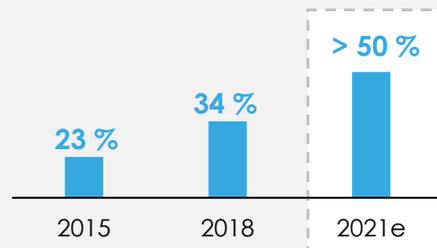
■ Accélérer les initiatives dans l'E-commerce alimentaire dans toutes les enseignes avec un dispositif unique



- Préparation en entrepôt : la technologie la plus efficace du marché avec la plateforme automatisée Ocado (préparation d'un panier de 50 produits en 6 minutes), pour la livraison à domicile à J+1 à Paris et dans le nord de la France
- Livraison : un réseau unique de plus de 8 000 magasins à forte densité urbaine permettant de déployer de nombreuses solutions logistiques

■ Conforter la position de Cdiscount avec un objectif de GMV de 5 Mds€ en 2021 (3,6 Mds€ en 2018)

Part de la marketplace dans le GMV



- Augmenter la part de la marketplace au-delà de 50 % en 2021 (34 % en 2018)
- Étendre les offres de services B2B et B2C
- Développer l'activité dans les pays européens

* Chiffre d'affaires dans les enseignes et volume d'affaires Cdiscount

** E-commerce alimentaire = E-commerce France hors Cdiscount

3 Digitalisation de la relation client 2018

- Montée en puissance d'un écosystème d'applications mobiles totalisant plus de 10 millions de téléchargements

Applications dédiées
dans chaque enseigne



Casino Max



Franprix



Monoprix



Cdiscount

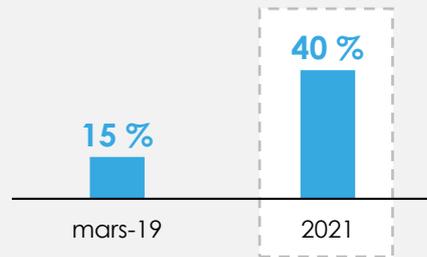
- Développement de solutions digitales pour améliorer l'expérience client
 - Déjà ~ **15 % des ventes*** réalisées par des utilisateurs de l'application Casino Max lancée début 2018
 - **Paiement mobile** comptant, différé ou en 4 fois (application Casino Max)
 - **Solutions Scan & Go** sur les applications Monoprix et Casino Max
- Établissement d'un contact permanent avec les clients et offre de services
 - **Suppression des prospectus papiers** chez Franprix et Monoprix remplacés par des prospectus digitalisés
 - **Coupons ciblés personnalisés** grâce à une plateforme propriétaire
 - **Plus de 300 sites partenaires offrant aux clients Casino Max une réduction sous forme de cagnotte (cash-back)**

* À début mars 2019, au sein du périmètre hypermarchés et supermarchés

3 Digitalisation de la relation client

Perspectives 2019-2021

Part du CA HM/SM réalisée par les utilisateurs de Casino Max



Augmenter la pénétration des applications mobiles en magasins

- **Atteindre ~ 40 % du chiffre d'affaires* réalisé par les utilisateurs de l'application Casino Max en 2021** (15 % en mars 2019 et 25 % dès la fin d'année 2019)

Accélérer le déploiement du digital en magasin

- **Scan & Go pour faciliter les courses** : déployé dans tous les hypermarchés et 60 supermarchés en 2018 (1/3 du parc). Objectif fin 2019 : couverture de 100 % du parc
- **Portiques digitaux pour faciliter l'adoption de Scan & Go et améliorer l'expérience client** : installation dans plus de 100 magasins d'ici à fin juin 2019 (25 en mars 2019)

Réduire le gaspillage alimentaire : coupons géolocalisés par magasin pour faire des promotions sur les produits à date de péremption proche (**cassé frais**).
Objectif : 20 M€ d'économies en 2019



* Sur le périmètre hypermarchés et supermarchés

4 Nouvelles activités : GreenYellow 2018

Accélération de l'activité de GreenYellow

- **Photovoltaïque** : parc de 190 MWc de puissance installée à fin 2018
- **66 M€ d'économies annuelles d'énergie**
- **Efficacité énergétique** : signature d'un contrat avec AccorHotels pour l'optimisation et le suivi de la consommation énergétique de son parc de 1 400 hôtels

Signature de partenariats clés en vue d'accélérer la croissance future

- **Création de la joint-venture Reservoir Sun avec Engie** dédiée à l'autoconsommation solaire chez les professionnels et les collectivités en France
- **Augmentation de capital de 150 M€** auprès de Tikehau et BPI France

Développement de l'activité à l'international : Brésil, Colombie, Île Maurice, Sénégal, Madagascar, Maroc



4 Nouvelles activités : GreenYellow Perspectives 2019-2021

Conforter la position de leader de GreenYellow dans le photovoltaïque

- **Objectif : accroître le parc photovoltaïque à 950 MWc** de puissance installée d'ici 2021 (190 MWc à fin 2018)
- **Conforter la position de leader de l'autoconsommation** en France en capitalisant sur le partenariat avec Engie

Mettre en place de nouveaux contrats de performance énergétique avec des clients externes

- **Objectif : 170 M€ d'économies d'énergie annuelles** d'ici 2021 (66 M€ en 2018) dont plus de la moitié avec des clients externes

Développer des services B2C et élargir les offres

- **Expansion de l'activité de vente d'électricité aux particuliers** notamment avec Cdiscount, avec pour objectif de capter 10 % des clients quittant l'opérateur historique
- **Développement d'une nouvelle offre gaz** qui sera commercialisée avant la fin de l'année 2019

4 Nouvelles activités : Data et Data center 2018

Activité Data (3W.relevanC)

3W.relevanC

- **41 M€ de chiffre d'affaires** réalisé dans les services liés à la Data
- Base de données de plus de **30 millions de profils** issus de sources physiques et digitales
- **Trois segments d'activité** : analyse des comportements d'achat, activation de campagnes publicitaires, mesure d'impact des campagnes physiques

DONNÉES DES ENSEIGNES



DONNÉES DES APPLICATIONS



DONNÉES DES PARTENAIRES



Activité de Data center (ScaleMax)

- Utilisation des espaces disponibles dans les entrepôts et les réserves des magasins du Groupe pour installer des **unités de calcul**
- **Offre compétitive, verte et sécurisée** avec des premiers clients dans le secteur bancaire



4 Nouvelles activités : Data et Data center Perspectives 2019-2021

Réaliser 130 M€ de revenus dans la Data et le Data center d'ici 2021

- **Data : atteindre un chiffre d'affaires de 100 M€ à horizon 2021 (41 M€ en 2018)**



3W.relevanc

- **Accélérer sur les activités cœur de métier**
- **Développer l'activité de retail search** (campagnes publicitaires liées aux requêtes des internautes)



Casino Max

- **Commercialiser l'application Casino Max** auprès de **clients B2B**
 - **Commercialiser les fonctionnalités** de l'application Casino Max en marque blanche
 - **Commercialiser la plateforme de couponing ciblé** auprès de tiers

- **Data center : atteindre un chiffre d'affaires de 30 M€ en 2021**



SCAIF Max

- **Généraliser les Data centers** dans les entrepôts logistiques et les réserves des hypermarchés

5 Plans d'économies Perspectives 2019-2021

- **Plans d'économies de coûts de 200 M€ vs 2018, dont la moitié sera réalisée en 2019 et le reste en 2020**
- **Réduction des frais de siège enseignes et centraux : ~ 50 M€ d'ici 2020**
 - **Adaptation des frais de structure** à l'évolution du parc de magasins
 - **Généralisation des outils digitaux** et simplification des processus
- **Réduction des frais opérationnels et gains achats : ~ 150 M€ d'ici 2020**
 - **Unification des chaînes logistiques et stocks** entre enseignes sur le frais et le sec (mutualisation sur le surgelé réalisée en 2018) et réduction des surfaces logistiques
 - **Gains sur les achats** marchands et non marchands avec la plateforme Horizon
 - **Optimisation des coûts magasins**

Principaux KPIs opérationnels France – Synthèse Perspectives 2019-2021

	2018	2021
1. Mix		
▪ Ouvertures de magasins premium et de proximité*		300
▪ Quote-part du volume d'affaires des hypermarchés	21 %	15 %
▪ Chiffre d'affaires bio	1,0 Md€	1,5 Md€
2. E-commerce		
▪ Quote-part E-commerce**	18 %	30 %
▪ Volume d'affaires du E-commerce alimentaire***	300 M€	1 Md€
▪ GMV Cdiscount	3,6 Mds€	5 Mds€
3. Digitalisation		
▪ Déploiement du Scan & Go****	30 %	100 % (à fin 2019)
4. Nouvelles activités		
▪ Parc photovoltaïque installé	190 MWc	950 MWc
▪ Revenus de Data et Data center	41 M€	130 M€
5. Plans d'économies		
▪ Économies de coûts		200 M€ (d'ici 2020)

* Monoprix, Naturalia, Franprix, Casino Supermarchés

** Chiffre d'affaires dans les enseignes et volume d'affaires Cdiscount

*** E-commerce alimentaire = E-commerce France hors Cdiscount

**** Périmètre hypermarchés et supermarchés

Principaux KPIs financiers France – Synthèse Perspectives 2019-2021

Périmètre France	2019 - 2021
▪ Marge d'EBITDA	+ 0,2 pt par an
▪ Marge de ROC*	+ 0,2 pt par an
▪ Croissance du ROC France*	+ 10 % par an
▪ CAPEX retail bruts	< 350 M€ par an
▪ Cash flow libre**	0,5 Md€ par an

* Hors promotion immobilière

** Avant frais financiers et dividendes

Conclusion

Une trajectoire d'amélioration continue de la rentabilité

Une structure financière renforcée suite à la réduction significative de la dette

Une stratégie de croissance sur des segments porteurs



Annexes

Le groupe Casino poursuit son engagement en faveur des problématiques sociales et environnementales



- **Le Groupe Casino est déjà noté A1+ et est n°1 sur son secteur** dans le classement réalisé par l'agence de notation extra-financière **Vigeo Eiris***
- **Des produits sains et responsables**
 - Renforcement de l'offre de MDD Casino garantie **sans résidus de pesticides**
 - Lancement en 2018 du premier étiquetage sur le niveau de **bien-être animal** en partenariat avec 3 organisations de protection animale
 - **+ 16,3 % de croissance des ventes en bio** en 2018, portée par ses **20 800 références**
- **Des magasins engagés**
 - Arrêt de la distribution des **prospectus papiers** chez Monoprix et Franprix
 - Arrêt de la vente, chez Franprix, des **cotons tiges et de la vaisselle plastique** (dont pailles), remplacés par des alternatives biodégradables et recyclables
 - Arrêt de la vente, chez Éxito en Colombie, des **pailles et touillettes plastiques**
 - **Près de 20 000 tonnes de produits alimentaires** donnés cette année à diverses associations de redistribution

En complément de ces informations le Groupe a mis à disposition sur son site sa présentation RSE

* Classement Vigeo Eiris en décembre 2018, Secteur Supermarchés (17 acteurs).

Impact de la norme IFRS 16

- À partir de 2019 le groupe Casino appliquera la norme IFRS 16 sur les contrats de location

La norme exige pour la plupart des locations la reconnaissance d'un actif (droit d'utilisation du bien loué) et d'un passif financier (loyers futurs actualisés), remplaçant la charge de loyer par une charge d'amortissement liée au droit d'utilisation et une charge d'intérêt financier liée à la dette de location.

L'EBITDA et la capacité d'autofinancement (et dans une moindre mesure le résultat opérationnel courant) sont positivement impactés. A contrario les activités de financement seront négativement impactées (paiement de la composante principale du passif financier et des intérêts associés).

- Le Groupe a choisi d'appliquer la méthode de transition « rétrospective complète » qui conduira à retraiter les comptes 2018 permettant leurs comparabilités aux futurs comptes 2019
- Le Groupe ne dispose à date que d'une fourchette des incidences* au 1^{er} janvier 2018 au titre des contrats immobiliers dépendant de la finalisation des travaux

	Droit d'utilisation	Dette de location	Capitaux propres avant impôt
En Md€	[3,7 à 4,2]	[4,0 à 4,5]	[0,2 à 0,4]
France	[2,4 – 2,8]	[2,5 – 2,9]	[0,1 – 0,2]
E-commerce (Cdiscount)	[0,1 – 0,2]	[0,1 – 0,2]	n.s
Amérique latine	[1,2 – 1,5]	[1,4 – 1,6]	[0,2 – 0,3]

* Ces impacts s'entendent hors Via Varejo et sont susceptibles d'être modifiés jusqu'à ce que le Groupe présente ses 1^{ers} états financiers conformément à IFRS 16 i.e. lors des comptes semestriels 2019

Passage de l'EBITDA ajusté de GPA à la contribution à l'EBITDA consolidé

	2017	2018
EBITDA ajusté en MBRL (publié par la filiale)	2 894	3 282
EBITDA ajusté en M€	803	762
Retraitements de consolidation en M€	(47)	(82)
EBITDA en M€	756	680

Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence

En M€	2017	2018
France Retail	(7)	(16)
<i>dont Mercialys</i>	29	30
<i>dont FP-LP</i>	(39)	(50)
<i>dont autres</i>	2	4
Latam Retail	20	33
TOTAL	13	17

- Sur le périmètre Franprix-Leader Price, l'évolution des résultats s'explique par les dernières ventes de magasins effectuées début 2018 aux masterfranchisés FP-LP avec lesquels le Groupe est associé à 49 % (128 magasins)
- Le plan de rationalisation de ce parc (cessions et fermetures des magasins non redressés qui seront achevées à la fin du S1 2019) aura un impact année pleine de + 23 M€ en vision groupe Casino

Résultat net de l'ensemble consolidé

Part du Groupe

En M€	2017	2018
Résultat avant impôt	286	369
Impôt	(48)	(204)
Mise en équivalence	13	17
Résultat net des activités poursuivies	251	182
<i>dont Part du Groupe</i>	108	(45)
<i>dont intérêts minoritaires</i>	143	227
Activités abandonnées	47	(21)
<i>dont Part du Groupe</i>	(7)	(9)
<i>dont intérêts minoritaires</i>	54	(11)
Résultat net de l'ensemble consolidé	298	161
<i>dont Part du Groupe</i>	101	(54)
<i>dont intérêts minoritaires</i>	198	215

- En 2017, le Résultat net Part du Groupe bénéficie d'un produit d'impôt de 60 M€ au titre du remboursement de la taxe sur les dividendes
- En 2018, l'impôt sur les sociétés est négativement impacté par la non-déductibilité de certaines charges exceptionnelles à hauteur de 62 M€

■ Définition du résultat net normalisé

- Le résultat net normalisé correspond au résultat net des activités poursuivies corrigé (i) des effets des autres produits et charges opérationnels tels que définis dans la partie « principes comptables » de l'annexe annuelle aux comptes consolidés, (ii) des effets des éléments financiers non récurrents ainsi que (iii) des produits et charges d'impôts afférents à ces retraitements
- Les éléments financiers non récurrents regroupent les variations de juste valeur des dérivés actions (par exemple les instruments de Total Return Swap et Forward portant sur les titres GPA) et les effets d'actualisation monétaire de passifs fiscaux brésiliens

Passage du résultat net publié au résultat net normalisé

En M€	2017	Éléments retraités	2017 normalisé	2018	Éléments retraités	2018 normalisé	Var. TCC*
Résultat Opérationnel Courant	1 213	0	1 213	1 209	0	1 209	10,4 %
Autres produits et charges opérationnels	(480)	480	0	(375)	375	0	n.a
Résultat Opérationnel	732	480	1 213	834	375	1 209	10,4 %
Coût de l'endettement financier net	(367)	0	(367)	(327)	0	(327)	- 7,0 %
Autres produits et charges financiers	(78)	(30)	(108)	(138)	47	(91)	3,9 %
Charge d'impôt	(48)	(104)	(152)	(204)	(9)	(214)	57,8 %
Quote-part de résultat des entreprises associées	13	0	13	17	0	17	67,0 %
Résultat net des activités poursuivies	251	347	598	182	413	595	11,4 %
Dont intérêts minoritaires	143	103	247	227	50	277	31,0 %
Dont Part du Groupe	108	243	351	(45)	363	318	- 2,0 %

* TCC : Taux de Change Constant

Intérêts minoritaires normalisés

<i>En M€</i>	2017	2018
France Retail	3	3
Latam Retail	263	279
<i>dont Grupo Éxito (hors GPA Food)</i>	44	45
<i>dont GPA Food</i>	220	234
E-commerce (Cdiscount)	(20)	(5)
TOTAL	247	277

Cash flow libre Groupe : activités poursuivies 2018

Cash flow libre Groupe en M€	2017	2018	Variation
EBITDA	1 900	1 865	- 35
(-) éléments exceptionnels	(267)	(289)	- 22
(-) autres éléments non cash (crédits-dons, ...)	(93)	(2)	+ 90
Capacité d'autofinancement	1 541	1 574	+ 33
Variation du besoin en fonds de roulement	(303)	(192)	+ 111
Impôts	(114)	(241)	- 126
Flux générés par l'activité	1 123	1 141	+ 18
Investissements (CAPEX bruts)	(1 247)	(1 185)	+ 62
Cessions d'actifs	303	507	+ 204
CAPEX nets	(944)	(677)	+ 266
Cash flow libre*, avant plan de cession	179	463	+ 284
Plan de cession		734	+ 734
Cash flow libre*	179	1 197	+ 1 018
Cash flow libre*, hors éléments exceptionnels	446	1 486	+ 1 040

* Des activités poursuivies avant dividendes versés aux actionnaires de la société mère et aux porteurs de TSSDI, et avant frais financiers.

Dette financière nette Groupe 2018

En M€	2017	2018
DFN Groupe au 1^{er} janvier	(3 367)	(4 126)
Cash flow libre*	179	1 197
Frais financiers	(505)	(424)
Dividendes versés aux actionnaires et porteurs de TSSDI	(444)	(491)
Rachats d'actions et transactions avec les intérêts ne donnant pas le contrôle**	(128)	(20)
Augmentation de capital de Green Yellow	-	149
Autres investissements financiers***	(161)	32
Autres éléments non cash****	4	(278)
Activités destinées à la vente classées en IFRS 5	296	539
DFN Groupe au 31 décembre	(4 126)	(3 421)

* Des activités poursuivies, avant dividendes versés aux actionnaires de la société mère et aux porteurs de TSSDI, et avant frais financiers

** Dont en 2017, rachat des intérêts minoritaires Cnova pour un montant de 171 millions d'euros

*** Includ, en 2018, 209 M€ d'opérations de périmètre liées au TRS Mercialys

**** Includ, en 2018, - 198 M€ de dette financière non cash liée au TRS de Mercialys et - 100 M€ sur l'effet de conversion des comptes de trésorerie précédemment détenus au Brésil

CAPEX Retail et immobilier

Activités poursuivies Hors plan de cession En M€	2017			2018		
	CAPEX bruts	Cession	CAPEX nets	CAPEX bruts	Cession	CAPEX nets
France	(639)	254	(384)	(556)	399	(157)
<i>dont CAPEX Immobilier</i>	<i>(121)</i>	84	<i>(37)</i>	<i>(53)</i>	198	<i>145</i>
<i>dont CAPEX Retail</i>	<i>(518)</i>	170	<i>(348)</i>	<i>(503)</i>	201	<i>(302)</i>
E-commerce (Cdiscount)	(69)	0	(69)	(80)	6	(74)
Latam Retail	(540)	49	(491)	(549)	102	(447)
Total	(1 247)	303	(944)	(1 185)	507	(677)

Répartition de la trésorerie France par filiales

■ Position de trésorerie au périmètre France : répartition par entité

- Le périmètre inclut Casino Guichard Perrachon (CGP), société mère, les activités France et les holdings détenues à 100 %
- Sur ce périmètre, le niveau de trésorerie s'élevait à 2,1 Mds€ au 31 décembre 2018 (1,9 Mds€ au 31 décembre 2017)
- CGP dispose entièrement de cette trésorerie pour toutes les filiales détenues à 100 %
- Casino Finance, filiale détenue à 100 % par CGP, centralise la trésorerie pour les activités en France
- Le tableau suivant détaille la répartition de trésorerie par filiale au 31 décembre 2018 et au 31 décembre 2017. Il comprend la trésorerie de Casino Finance, le solde de trésorerie des activités France, et la trésorerie des holdings internationales
- La part de la trésorerie détenue en BRL dans une holding détenue à 100 % a été réduite de 636 M€ au 31 décembre 2017 à 138 M€ au 31 décembre 2018

Allocation de trésorerie en France (en M€)	31/12/2017	31/12/2018
Casino Finance	586	1 208
Distribution Casino France	137	157
Franprix-Leader Price	186	159
Monoprix	113	120
Autres filiales en France	193	291
Holdings internationales détenues à 100 %	657	162
Total	1 872	2 097

Bilan

En M€	2017	2018
Goodwill	9 031	8 690
Immobilisations	10 629	9 281
Participations entreprises associées	575	500
Actifs non courants	1 199	1 275
Autres actifs non courants	522	553
Stocks	3 815	3 843
Clients et autres créances	2 362	2 507
Trésorerie et équivalents de trésorerie	3 391	3 730
Actifs détenus en vue de la vente	6 593	7 061
Total actif	38 116	37 440
Capitaux propres	13 023	12 019
Provisions à long terme	872	850
Passifs financiers non courants	7 229	6 817
Autres passifs non courants	1 242	1 171
Provisions court terme	173	165
Fournisseurs	6 664	6 688
Autres dettes	2 740	2 893
Passifs financiers courants	1 493	2 211
Passifs associés à des actifs détenus en vue de la vente	4 680	4 628
Total passif	38 116	37 440

Tableau de financement de l'ensemble consolidé

En M€	2017	2018
Dette financière nette à l'ouverture	(3 367)	(4 126)
Capacité d'autofinancement	2 002	1 659
Variation de BFR	(381)	111
Impôts versés	(115)	(278)
Cash flow opérationnel net d'IS	1 506	1 492
Acquisitions d'immobilisations corporelles, incorporelles et immeubles de placement	(1 346)	(1 313)
Acquisitions d'actifs financiers	(39)	(53)
Cessions d'immobilisations corporelles, incorporelles et immeubles de placement	308	1 251
Cessions d'actifs financiers	12	31
Variation de périmètre et autres opérations avec les actionnaires minoritaires	(207)	355
Variation des prêts et avances consentis	(47)	(21)
Variation de l'autocontrôle	(11)	(103)
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère et aux intérêts ne donnant pas le contrôle	(403)	(444)
Dividendes versés aux TSSDI	(47)	(48)
Intérêts financiers nets versés	(735)	(579)
Variation de dette non cash	331	272
Écarts de conversion	(81)	(135)
Dette financière nette au 31 décembre	(4 126)	(3 421)

Décomposition de la dette financière nette consolidée au 31 décembre 2018

<i>En M€</i>	Dette financière brute	Trésorerie et équivalents de trésorerie	Impact IFRS 5	Dette financière nette
France Retail	(5 933)	2 097	1 126	(2 709)
Latam Retail	(2 673)	1 597	20	(1 056)
Latam Electronics	0	0	543	543
E-commerce (Cdiscount)	(234)	36	0	(199)
TOTAL	(8 840)	3 730	1 689	(3 421)

■ Instruments dérivés inclus dans les autres passifs

<i>En M€</i>	% capital	Date de maturité	Taux d'intérêt	Notionnel	JV au 31/12/2017	JV au 31/12/2018	JV au 06/03/2019
Forward GPA	2,2 %	Février 2020	Libor + 2,04 %	209	(83)	(103)	(88)
TRS GPA	2,9 %	Juin 2020	E3M + 1,99 %	332	(177)	(181)	(168)
TOTAL				541	(260)	(284)	(256)

Puts intégrés dans le bilan

En M€	% capital	Valorisation au 31/12/2017	Valorisation au 31/12/2018	Période d'exercice
Franprix - Leader Price	Magasins franchisés détenus majoritairement	47	47	Différentes dates
Monoprix		3	3	Différentes dates
Distribution Casino France	40 %	0	20	2023
Cnova	Offre de rachats de minoritaires	2	2	2022
Uruguay (Disco)		119	117	À tout moment → 2021
TOTAL		171	188	

Puts hors bilan

<i>En M€</i>	% capital	Valorisation au 31/12/2017	Valorisation au 31/12/2018	Période d'exercice
Franprix - Leader Price	Magasins franchisés détenus majoritairement	3	1	Différentes dates
Monoprix		14	14	Différentes dates
TOTAL		16	15	

Taux de change

	Taux de change moyen			Taux de change clôture		
	2017	2018	Var. %	2017	2018	Var. %
Brésil (BRL / EUR)	3,6054	4,3096	- 16,3 %	3,9729	4,4440	- 10,6 %
Colombie (COP / EUR) (x 1 000)	3,3361	3,4875	- 4,3 %	3,5809	3,7261	- 3,9 %
Uruguay (UYU / EUR)	32,3625	36,2481	- 10,7 %	34,4626	37,1754	- 7,3 %
Argentine (ARS / EUR)	18,7530	43,0451	- 56,4 %	22,3333	43,0451	- 48,1 %

Disclaimer

Cette présentation contient des informations et déclarations prospectives sur Casino. Les informations prospectives ne sont pas des faits historiques. Ces déclarations contiennent des projections financières et des estimations, ainsi que les hypothèses sous-jacentes, des déclarations concernant les plans, les objectifs et les attentes à l'égard de futures opérations, produits et services, et des déclarations concernant les performances futures. Les déclarations prospectives sont généralement identifiées par les mots « s'attendre à », « anticiper », « croit », « a l'intention », « estime » et autres expressions similaires. Bien que la direction de Casino pense que les attentes reflétées dans ces énoncés prospectifs sont raisonnables, les investisseurs et les détenteurs de titres Casino sont avertis que ces énoncés et déclarations prospectives sont assujettis à divers risques et incertitudes, dont bon nombre sont difficiles à prévoir et généralement en dehors du contrôle de Casino, qui pourraient entraîner des résultats et développements réels sensiblement différents de ceux exprimés, suggérés ou projetés dans les informations prospectives et déclarations. Ces risques et incertitudes comprennent ceux qui sont développés ou identifiés dans les documents publics de Casino déposés auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (« AMF »), y compris ceux énumérés sous la rubrique « Facteurs de risque et assurances » dans le Document de Référence déposé par la société Casino le 5 avril 2018. Sauf tel que requis par la loi applicable, Casino ne s'engage aucunement à mettre à jour toute information prospective ou des énoncés.

Cette présentation a été préparée uniquement à titre informatif et ne doit pas être interprétée comme une sollicitation ou une offre d'achat ou de vente de valeurs mobilières ou instruments financiers connexes. De même, elle ne donne pas et ne doit pas être traitée comme un conseil d'investissement. Elle 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.

Cette présentation et son contenu sont des renseignements exclusifs et ne peuvent être reproduits ou diffusés en tout ou en partie sans le consentement préalable écrit du groupe Casino.