

RÉSULTATS ANNUELS 2019

ROC Groupe à 1 292 M€, en croissance de + 5,5 % à changes constants (hors crédits fiscaux)

En France, marge du ROC de la distribution à 3,8 % (+ 0,5 pt vs 2018)

Réduction de la Dette Financière Nette France à 2,3 Mds€

Accélération du repositionnement stratégique des activités en France

En France

- **Accélération du repositionnement stratégique sur les formats porteurs** avec la cession de Leader Price, portant le montant des cessions signées dans le cadre du plan de cession à 2,8 Mds€
- **Volume d'affaires en croissance comparable de + 1,9 %**
- **24% de l'activité réalisée en E-commerce au T4 2019** vs 18% en 2018
- **Progression de + 0,5 pt de la marge du ROC de distribution** qui s'établit à **3,8 %**, avec un ROC en croissance de + 12 % à 622 M€¹
- **Réduction de la dette financière nette à 2,3 Mds€** sous l'effet du plan de cession, avec un cash-flow libre récurrent (hors plans de cession et Rocado) de 367 M€² (**576 M€ hors éléments exceptionnels**)
- **Étape importante dans la modernisation** du métier de distributeur avec le développement accéléré des **outils d'encaissement automatique** (self-scan par smartphone, caisses automatiques, magasins autonomes) et le développement de la **livraison à domicile** (entrepôt Ocado mis en service en version test le 18 mars 2020)

En Amérique latine

- **Simplification de la structure du Groupe en Amérique latine** avec le regroupement des activités sous la filiale GPA
- **Confirmation de l'excellente dynamique d'Assaí** avec un chiffre d'affaires en croissance de + 22 %³ et une hausse de la marge de + 20 bp³
- **Succès des nouveaux formats d'Éxito** et amélioration de la marge de + 20 bp³
- **Transformation digitale et forte croissance du E-commerce** de près de + 40 %³

Dans le contexte de la crise du Covid-19, le groupe Casino est concentré sur sa mission essentielle, consistant à sécuriser l'approvisionnement alimentaire des populations

- La priorité est la mise en place des **mesures nécessaires pour la santé des collaborateurs et des clients** dans l'ensemble des lieux de travail et d'accueil du public : distribution de masques et de gels hydro alcooliques aux salariés en magasins, installation de plexiglas de protection en caisse, respect des distances entre les clients, encouragement à l'utilisation des outils d'encaissement automatique (jusqu'à 50 % des flux en hypermarchés France)
- Le Groupe fait face à une **demande inédite par son ampleur** à l'instar des autres distributeurs⁴, tant en magasins qu'en solutions de Drive ou de livraison à domicile. **En France, les formats**

¹ Donnée post-IFRS16. En vision pré-IFRS 16, le ROC France de la distribution est en hausse de +5 %, soit une amélioration de la rentabilité de + 0,2 pt

² Cash-flow libres hors plan de cession et plan Rocado, avant dividendes versés aux actionnaires de la société mère et aux porteurs de TSSDI, avant frais financiers, et y compris loyers (remboursement des passifs de loyers et intérêts au titre des contrats de location). 380 M€ en vision pré-IFRS16.

³ Donnée publiée par la filiale

⁴ Source : Nielsen

Note : Les comptes 2018 et 2019 sont présentés conformément à la norme comptable IFRS 16 « contrats de location » le Groupe ayant choisi d'appliquer la méthode de transition « rétrospective complète ». Par ailleurs, les comptes 2018 ont été retraités de Leader Price, l'activité ayant été classée en activité abandonnée, conformément à la norme IFRS 5.

de proximité et E-commerce sont particulièrement sollicités dans les grandes villes. Avec son réseau de 7 200 magasins et son enseigne Cdiscount, le Groupe est prêt à remplir la mission qui lui incombe

- Une **cellule de crise** est en place, en relation permanente avec les fournisseurs et les pouvoirs publics, permettant d'assurer la **continuité des chaînes d'approvisionnement et sécuriser les opérations** en magasins et dans les sites de préparation des commandes E-commerce
- Des **initiatives à destination des populations les plus fragiles** ont été lancées (horaires réservés aux plus de 65 ans et au personnel soignant, paniers prêts à être livrés, commandes par téléphone, extension de l'offre alimentaire sur Cdiscount)

Chiffres clés 2019

<i>En M€, post IFRS 16</i>	2018 retraité	2019	Var. Totale	Var. TCC¹
Chiffre d'affaires	34 329	34 645	+ 0,9 %	+ 4,2 %²
EBITDA	2 669	2 640	- 1,1 %	+ 0,6 %
ROC	1 364	1 292	- 5,3 %	- 3,1 %
ROC hors crédits fiscaux	1 252	1 292	+ 3,2 %	+ 5,5 %
Résultat net normalisé, Part du Groupe	327	212	- 35,4 %	- 34,9 %
Bénéfice net normalisé par action, dilué	2,57	1,62	- 37,2 %	- 34,6 %
Dette financière nette	(3 378)	(4 053)	- 675	n.s.
<i>dont France Retail</i>	(2 724)	(2 282)	+ 441	n.s.

Le Conseil d'administration s'est réuni le 24 mars 2020 pour arrêter les comptes sociaux et consolidés de l'exercice 2019.

Les comptes 2018 et 2019 sont présentés conformément à la norme comptable IFRS 16 « contrats de location » le Groupe ayant choisi d'appliquer la méthode de transition « rétrospective complète ». Via Varejo dont la cession a été finalisée le 14 juin 2019, est présentée en activité abandonnée en 2018 et du 1^{er} janvier au 30 juin 2019 conformément à la norme IFRS 5. Compte tenu de la décision prise en 2019 de céder Leader Price, cette activité est présentée en activité abandonnée en 2019 conformément à la norme IFRS 5. Les comptes 2018 ont été retraités permettant leurs comparabilités aux comptes 2019. Les commissaires aux comptes ont effectué leurs procédures d'audit sur ces comptes et le rapport relatif à la certification des comptes est en cours d'émission.

¹ Variation à taux de change constant

² La variation du chiffre d'affaires est présentée en organique hors essence et calendrier

Au cours de l'année, le Groupe a poursuivi son développement en France sur ses priorités stratégiques et ses formats porteurs.

Formats premium et de proximité

- **La vente de Leader Price** constitue une **étape majeure** dans le **repositionnement** du Groupe sur ses **formats porteurs**.
- **Relance de l'expansion de la proximité** (y compris premium) avec 213 ouvertures de magasins.
- Lancement de synergies commerciales entre Monoprix et Franprix.
- **Le chiffre d'affaires du bio s'accroît** fortement pour atteindre **1,1 Md€**, porté par les **enseignes généralistes** enregistrant une croissance des ventes de + 11 % (quote-part de bio chez Monoprix de 14 %) et l'expansion de **Naturalia**.

E-commerce et solutions digitales

- 24 % de l'activité réalisée en E-commerce au T4 vs 18 % en 2018.
- Le Groupe renforce sa position de **leader en E-commerce non-alimentaire** avec **Cdiscount** qui réalise près de 4 Mds€¹ de GMV sur l'année, soit une croissance de + 9,1 %¹ en organique, portée par l'expansion continue de la **marketplace** représentant 38,1 %¹ du GMV et les services B2C.
- Le Groupe continue de développer le **E-commerce alimentaire**² en croissance de + **11 %** sur l'année pour atteindre **353 M€**, porté par le succès **du partenariat avec Amazon**. Le E-commerce alimentaire accélère fortement sur les dernières semaines. L'**entrepôt Ocado** a été mis en service en version test le 18 mars 2020.
- Le Groupe compte **plus de 300 magasins autonomes** à fin 2019 générant une hausse de trafic de + 0,8 % au T4 2019 en France dont + 2,3 % en supermarchés. Leur ouverture est facilitée par l'application **CasinoMax** qui affiche une forte pénétration avec 20 % du chiffre d'affaires³ généré par les utilisateurs sur les deux derniers mois de l'année. Le nouveau programme de fidélité par abonnement « CasinoMax Extra » réservé aux utilisateurs de l'application compte 80 000 abonnés à fin 2019. Par ailleurs, 45 %⁴ des paiements en hypermarchés et 36 %⁴ en supermarchés sont désormais réalisés par smartphone ou caisse automatique, correspondant à une évolution profonde du modèle particulièrement adaptée dans la période actuelle.

En Amérique latine, très bonne performance du Cash & Carry et des formats rénovés ; forte accélération du E-commerce.

En Amérique latine, la performance de **GPA** est tirée par le Cash & Carry (Assaí) en croissance de + 22 %¹ en organique, les formats rénovés et la proximité. La croissance du **E-commerce** atteint + 40 %¹. En **Colombie**, les formats Éxito Wow, Carulla Fresh Market et Surtimayorista connaissent un grand succès. La croissance du E-commerce s'inscrit en hausse de + 37 %¹.

¹ Chiffre publié par la filiale

² E-commerce alimentaire = E-commerce France hors Cdiscount

³ Donnée sur les deux derniers mois de 2019

⁴ Données de février et mars 2020

Le Groupe a accéléré le développement de ses nouvelles activités B2B, leviers de croissance additionnelle.

GreenYellow

En 2019, **GreenYellow** accélère le développement de son activité photovoltaïque avec le triplement de son **pipeline à 451 MWc** à fin 2019 et enregistre un **EBITDA de 76 M€**.

GreenYellow réalise une **expansion soutenue à l'international** (Asie, Amérique latine, Afrique, Océan Indien) et continue de **diversifier son portefeuille de clients** auprès des pouvoirs publics et des industriels (comme Schneider Electric ou STMicroElectronics). La filiale a noué des **partenariats stratégiques** majeurs : **Reservoir Sun** qui se positionne comme l'acteur référent de l'autoconsommation solaire en France (plus de 100 MWc sécurisés en un an), et Allego qui compte déployer le plus grand réseau de plateformes de recharge ultra-rapide en France pour véhicules électriques.

Data et Data centers

Le pôle **Data et Data centers** a réalisé un chiffre d'affaires de 67 M€, en croissance de + 51 % par rapport à 2018.

Dans la **Data**, les deux entités du groupe Casino, **3W.relevanC** et **Maxit**, **se rapprochent pour former relevanC, un acteur incontournable du marketing digital**. relevanC a pour vocation de fournir aux marques et aux distributeurs des solutions de recrutement et de fidélisation des clients, fondées sur le ciblage et la mesure au travers de deux pôles :

- relevanC advertising (anciennement 3w.relevanC) : solutions media et marketing, enrichies grâce à la data transactionnelle, les insights & la mesure qui permettent de répondre à toutes les problématiques marketing multicanales auprès de cibles d'acheteurs, et ;
- relevanC retail tech (anciennement Maxit) : développement de solutions technologiques permettant à tout distributeur d'optimiser la performance de ses actions marketing en utilisant ses données pour personnaliser la relation avec le client.

Sur l'activité Data centers, **ScaleMax** a diversifié son portefeuille de clients externes (avec notamment BNP Paribas, Natixis, Studios Mac Guff, etc.) et déployé 20 000 cœurs de calcul en un an.

Parallèlement, le Groupe a accéléré l'exécution de plans majeurs stratégiques et financiers, lui permettant de renforcer sa structure financière.

Le Groupe enregistre **2,8 Mds€ d'actifs non stratégiques cédés** depuis juin 2018, dont 1,8 Md€ encaissés à fin 2019. Les cessions signées mais non encore encaissées représentent un montant de 1 Md€, qui contribuera au remboursement ou au rachat des échéances obligataires 2021-2022 (1,1 Md€ restant à rembourser après l'opération de refinancement).

La cession de Leader Price¹ complète le **plan Rocado** initié fin 2018. Le Groupe a cédé 17 hypermarchés et 14 supermarchés intégrés, et a fermé 4 supermarchés intégrés déficitaires. Hors Leader Price, l'impact sur le chiffre d'affaires est de - 500 M€ en année pleine compensé en partie par le ralliement de franchisés avec un volume d'affaires de près de 300 M€. Le gain du plan Rocado sur le résultat opérationnel courant est de + 50 M€ en année pleine (+ 18 M€ sur 2019).

Comme annoncé au T4 2019, le Groupe a **finalisé** son **plan de refinancement** en France et le **regroupement de ses activités en Amérique latine** sous la filiale brésilienne GPA, cotée au *Novo Mercado* depuis le 2 mars 2020.

¹ Cession pour une valeur d'entreprise de 735 M€ incluant un complément de prix de 35 M€ versé en cas de respect d'indicateurs opérationnels durant une période de transition

Résultats annuels 2019

En 2019, le **chiffre d'affaires consolidé du Groupe** atteint **34,6 Mds€**, soit une hausse de **+4,2 %** en organique¹ et de **+0,9 %** au total après prise en compte notamment des effets de change et d'hyperinflation de **-1,9 %** et de l'effet périmètre de **-0,8 %**.

En **France**, le **chiffre d'affaires est en croissance de +0,3 % en comparable**. Y compris Cdiscount, la croissance comparable du volume d'affaires en France s'établit à **+1,9 %**.

Le **E-commerce** (Cdiscount) affiche un **volume d'affaires** (« GMV ») de **4 Mds€**, en hausse de **+9,1 %**² en organique sur l'année, porté par l'expansion de la marketplace.

Les ventes en **Amérique latine** sont en forte progression de **+9,7 %** en organique¹, principalement soutenues par la très bonne performance du **Cash & Carry (Assaí) en croissance de +22 %**² en organique.

Le **ROC Groupe** s'établit à **1 292 M€** soit une variation de **-5,3 %** après impact du change et de **-3,1 %** à taux de change constant (TCC). **Hors crédits fiscaux** au Brésil le **ROC Groupe s'améliore de +3,2 %**, et de **+5,5 % à TCC**.

En **France**, la **marge d'EBITDA** s'améliore de **+57 bp à 9,0 % du chiffre d'affaires**. Le **ROC de la distribution** est en hausse de **+11,6 % à 622 M€**, soit une **marge de ROC de 3,8 %**. En vision **pré IFRS 16**, le ROC de la distribution s'améliore de **+4,9 %** pour atteindre **517 M€**. Les effets du plan Rocado et des plans d'économies de coûts font plus que compenser la hausse des loyers de **68 M€** liée aux cessions de murs de magasins.

L'**EBITDA du E-commerce (Cdiscount)** s'élève à **69 M€** en progression de **+30 M€** soutenu notamment par la marketplace et la croissance des revenus de monétisation tant B2B que B2C. La marge d'EBITDA s'améliore de **+153 bp à 3,5 %** du chiffre d'affaires.

En **Amérique latine**, le **ROC hors crédits fiscaux** s'élève à **612 M€**, **quasi stable** hors effets de change (**-1,0 % à TCC**). Au Brésil, la marge de ROC hors crédits fiscaux d'Assaí s'améliore et Multivarejo est impacté par des investissements promotionnels. Chez Éxito, la marge de ROC progresse tirée par le succès des nouveaux concepts et le E-commerce. Le **ROC Amérique latine y compris crédits fiscaux et effets change est en baisse de -19,3 %** en raison de l'absence de crédits fiscaux en 2019 et d'un effet change de près de **-4 %**.

Résultat financier et Résultat Net Part du Groupe normalisés³

Le **Résultat financier normalisé** de la période est de **-716 M€ (-448 M€ hors charges sur passifs de loyers)** contre **-629 M€** en 2018 (**-411 M€ hors charges sur passifs de loyers**). En **France**, le résultat financier hors charges d'intérêts sur passifs de loyers est stable. Le résultat financier **E-commerce** est stable par rapport à 2018. En **Amérique latine**, les **charges financières sont en hausse** en ligne avec le financement de GPA dans le cadre de l'OPA sur Éxito.

Le **Résultat net normalisé des activités poursuivies Part du Groupe** s'élève à **212 M€** contre **327 M€** en 2018, essentiellement dû à une baisse du résultat opérationnel courant au Brésil en lien avec l'absence de crédits fiscaux et à une évolution de la charge d'impôt en France liée à de moindres activations de déficits fiscaux qu'en 2018 (notamment Cdiscount) et à la transformation du CICE en exonération de charges sociales imposables.

Le **BNPA normalisé dilué**⁴ est de **1,62 €** contre **2,57 €** en 2018.

¹ Hors essence et calendaire

² Donnée publiée par la filiale

³ Définition donnée en page 12

⁴ Le BNPA normalisé dilué intègre l'effet de dilution lié à la distribution des titres subordonnés TSSDI

Résultat Net de l'ensemble consolidé, Part du Groupe

Le **Résultat Net des activités poursuivies, Part du Groupe** s'établit à - 384 M€ contre - 60 M€ en 2018 en raison notamment d'une hausse des charges exceptionnelles non cash liées au plan de cession. Le **Résultat Net des activités abandonnées, Part du Groupe** s'établit à - 1 048 M€ contre - 57 M€ en 2018 en raison principalement de dépréciations d'écarts d'acquisitions.

Le Résultat Net de l'ensemble consolidé, Part du Groupe s'établit à - 1 432 M€ contre - 117 M€ en 2018.

Situation financière au 31 décembre 2019

La **Capacité d'Autofinancement Financière des activités poursuivies du groupe Casino** s'établit à 2 172 M€ contre 2 414 M€ en 2018.

La **Dette financière nette du groupe Casino** au 31 décembre 2019 est de **4,1 Mds€** contre 3,4 Mds€ au 31 décembre 2018. L'augmentation de la dette financière nette du Groupe est liée à l'effet net de la réorganisation des activités en Amérique latine (rachat de la part d'Éxito dans GPA par Casino, OPA de GPA sur Éxito), tandis que la **dette financière nette France s'inscrit en baisse à 2,3 Mds€ (contre 2,7 Mds€ à fin 2018)** et la dette E-commerce est quasi stable.

Au 31 décembre 2019, Casino en France¹ dispose de **4,0 Mds€** de **liquidités**, se composant d'une **position de trésorerie brute** de **1,7 Mds€** et de **lignes de crédit disponibles** de **2,3 Mds€**. Le Groupe dispose par ailleurs de **193 M€ sur un compte séquestre** qui était dédié au remboursement de l'obligation échue début mars 2020.

Perspectives 2020

Le groupe Casino est **pleinement mobilisé** pour sécuriser l'approvisionnement des populations tout en assurant la sécurité de ses collaborateurs et de ses clients.

Les **atouts du Groupe (proximité, E-commerce, outils d'encaissement automatique)** sont mis au **service des clients** pour répondre à leurs besoins dans les meilleures conditions de sécurité.

Le Groupe poursuivra **l'adaptation accélérée de ses modes de fonctionnement et le développement de nouvelles offres répondant au contexte actuel inédit.**

¹ Périmètre holding du Groupe Casino, incluant notamment les activités françaises et les holdings détenues à 100 %

Chiffre d'affaires consolidé par segment

Chiffre d'affaires <i>En M€, post IFRS 16</i>	2018 retraité	2019	Variation	Var. TCC
France Retail	16 786	16 322	- 2,8 %	-
Latam Retail	15 577	16 358	+ 5,0 %	+ 9,7 % ¹
E-commerce (Cdiscount)	1 965	1 966	+ 0,0 %	-
Total Groupe	34 329	34 645	+ 0,9 %	+ 4,2 %¹

EBITDA consolidé par segment

EBITDA <i>En M€, post IFRS 16</i>	2018 retraité	2019	Variation	Var. TCC
France Retail	1 413	1 467	+ 3,8 %	+ 3,9 %
Latam Retail	1 217	1 104	- 9,3 %	- 5,7 %
E-commerce (Cdiscount)	39	69	+ 77,5 %	+ 77,5 %
Total Groupe	2 669	2 640	- 1,1 %	+ 0,6 %

Résultat Opérationnel Courant consolidé par segment

ROC <i>En M€, post IFRS 16</i>	2018 retraité	2019	Variation	Var. TCC
France Retail	618	676	+ 9,4 %	+ 9,6 %
Latam Retail	758	612	- 19,3 %	- 15,5 %
E-commerce (Cdiscount)	(12)	4	n.s.	n.s.
Total Groupe	1 364	1 292	- 5,3 %	- 3,1 %

¹ Variation organique hors essence et calendaire

Évolution de la dette financière nette par entité

<i>En M€, post IFRS 16</i>	2018 retraité	Évolution	2019
France Retail	(2 724)	+ 441	(2 282)
E-commerce (Cdiscount)	(199)	- 22	(221)
Latam Retail	(1 018)	- 532	(1 550)
<i>dont GPA</i>	(200)	- 1 775	(1 975)
<i>dont Éxito</i>	(423)	+ 1 060	638
<i>dont Segisor</i>	(389)	+ 204	(185)
Latam Electronics	563	- 563	-
Total	(3 378)	- 675	(4 053)

Dette financière nette Groupe 2019

<i>En M€, post IFRS 16</i>	2018 retraité	2019
DFN Groupe au 1^{er} janvier	(4 069)	(3 378)
Cash-flow libre¹	2 104	1 786
Frais financiers (dont intérêts au titre des contrats de location)	(629)	(617)
Dividendes versés aux actionnaires et porteurs de TSSDI	(491)	(299)
Rachats d'actions et transactions avec les intérêts ne donnant pas le contrôle	129	(1 011)
Autres investissements financiers	61	(240)
Remboursement des passifs de loyers	(617)	(713)
Autres éléments non cash	(493)	(83)
Activités destinées à la vente classées en IFRS 5	628	503
DFN Groupe au 31 décembre	(3 378)	(4 053)

¹ Des activités poursuivies, avant dividendes versés aux actionnaires de la société mère et aux porteurs de TSSDI, et avant frais financiers

Dette financière nette France 2019

<i>En M€, post IFRS 16</i>	2018 retraité	2019
DFN France au 1^{er} janvier	(3 703)	(2 724)
Cash-flow libre¹ + produits net des plans de cession et Rocade	1 066	1 057
Frais financiers (hors intérêts au titre des contrats de location)	(133)	(161)
Dividendes versés aux actionnaires et porteurs de TSSDI	(400)	(211)
Rachats d'actions et transactions avec les intérêts ne donnant pas le contrôle	(97)	(90)
Augmentation de capital de GreenYellow	149	-
Autres investissements financiers (hors plan de cession et Rocade)	69	(439) ²
Autres éléments non cash	(459)	(20) ³
<i>dont frais financiers non cash</i>	<i>(11)</i>	<i>(6)</i>
Activités destinées à la vente classées en IFRS 5	585	503
Segisor	200	(198)
Variation de DFN	980	441
DFN France au 31 décembre	(2 724)	(2 282)

¹ Avant dividendes versés aux actionnaires de la société mère et aux porteurs de TSSDI, avant frais financiers, et y compris loyers i.e. remboursement des passifs de loyers et intérêts au titre des contrats de location

² Inclut principalement - 193 M€ de compte séquestre dédié au remboursement de l'échéance obligatoire de mars 2020 (impact neutre sur la DFN avec une compensation en « autres éléments non cash ») et - 109 M€ de dénouement du forward GPA

³ Inclut principalement le compte courant avec Leader Price et le compte séquestre dédié au remboursement de l'échéance obligatoire de mars 2020.

Résultats 2019¹

<i>En M€, post IFRS 16</i>	2018 retraité	2019
Chiffre d'affaires	34 329	34 645
EBITDA	2 669	2 640
Résultat Opérationnel Courant (ROC)	1 364	1 292
ROC et résultat des entreprises mises en équivalence	1 424	1 338
Autres produits et charges opérationnels	(402)	(719)
Résultat opérationnel	962	574
Coût de l'endettement financier net	(320)	(356)
Autres produits et charges financiers	(356)	(394)
Charge d'impôt	(188)	(137)
Quote-part de résultats des sociétés associées et co-entreprises	60	46
Résultat net des activités poursuivies part du Groupe	(60)	(384)
Résultat net activités abandonnées part du Groupe	(57)	(1 048)
Résultat Net, Part du Groupe (RNPG)	(117)	(1 432)
Résultat net normalisé part du Groupe	327	212

¹ Les comptes 2018 et 2019 sont présentés conformément à la norme comptable IFRS 16 « contrats de location » le Groupe ayant choisi d'appliquer la méthode de transition « rétrospective complète ». Via Varejo dont la cession a été finalisée le 14 juin 2019, est présentée en activité abandonnée en 2018 et du 1er janvier au 30 juin 2019 conformément à la norme IFRS 5. Compte tenu de la décision prise en 2019 de céder Leader Price, cette activité est présentée en activité abandonnée en 2019 conformément à la norme IFRS 5. Les comptes 2018 ont été retraités permettant leurs comparabilités aux comptes 2019.

Résultat net normalisé

<i>En M€, post IFRS 16</i>	2018 retraité	Éléments de normalisation	2018 normalisé	2019	Éléments de normalisation	2019 normalisé
Résultat Opérationnel Courant	1 364	0	1 364	1 292	0	1 292
<i>Autres produits et charges opérationnels</i>	(402)	402	0	(719)	719	0
Résultat opérationnel	962	402	1 364	574	719	1 292
<i>Coût de l'endettement financier net</i>	(320)	0	(320)	(356)	0	(356)
<i>Autres produits et charges financiers¹</i>	(356)	47	(310)	(394)	34	(360)
<i>Charge d'impôt²</i>	(188)	(13)	(201)	(137)	(116)	(253)
<i>Quote-part de résultat des entreprises associées</i>	60	0	60	46	0	46
Résultat net des activités poursuivies	159	436	594	(268)	637	369
<i>dont intérêts minoritaires³</i>	218	49	267	116	41	157
dont Part du Groupe	(60)	387	327	(384)	596	212

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 et (iv) de l'application des règles IFRIC 23.

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.

¹ Sont retraités des autres produits et charges financiers, principalement les effets d'actualisation monétaire des passifs fiscaux, ainsi que les variations de juste valeur des Total Return Swaps portant sur les actions GPA et du forward 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 afférents à ces retraitements

³ Sont retraités des intérêts ne donnant pas le contrôle les montants associés aux éléments retraités ci-dessus

Bilan 2019 simplifié

<i>En M€, post IFRS 16</i>	2018 retraité	2019
Actifs non courants	24 197	22 524
Actifs courants	18 450	12 320
Total actifs	42 647	34 844
Capitaux propres	11 709	8 291
Passifs financiers non courants	6 782	8 100
Autres passifs non courants	5 602	5 560
Passifs courants	18 554	12 892
Total capitaux propres et passifs	42 647	34 844

CONTACTS ANALYSTES ET INVESTISSEURS

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

ou

+ 33 (0)1 53 65 24 17
IR_Casino@groupe-casino.fr

CONTACTS PRESSE

Groupe Casino – Direction de la Communication

Stéphanie ABADIE - sabadie@groupe-casino.fr - + 33 (0)6 26 27 37 05

ou

+ 33(0)1 53 65 24 78 - directiondelacommunication@groupe-casino.fr

Agence IMAGE 7

Karine ALLOUIS – Tel : +33 (0)6 11 59 23 26 - kallouis@image7.fr
Flore LARGER – Tel : + 33(0)6 33 13 41 50 - flarger@image7.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.