

LETTRE AUX ACTIONNAIRES

#8 – Eté 2022



Chiffres clés

Chiffres clés du
1^{er} trimestre
2022



Actualités



Enseignes

Le métavers et
les NFT

Guillaume
Sénéclauze,
nouveau président
de Monoprix et de
Naturalia



International

Grupo Éxito,
une
enseigne en
accélération



RSE

Lutter
contre la
déforestation



L'interview

Tina Schuler,
Directrice
générale de
Casino
Supermarchés,
Géant Casino
et Casino
Proximités

Chiffres clés P3



Actualités P4



Enseignes P6



International P8



RSE P9



L'interview P10





Jean-Charles NAOURI, Président-Directeur Général du groupe Casino

Madame, Monsieur, Cher(e) actionnaire,

Les années 2020 et 2021 ont été marquées par la crise sanitaire, qui a affecté les géographies et formats du Groupe, entraînant un **recentrage des activités sur les formats les plus porteurs et structurellement rentables**.

Dans le contexte actuel de **normalisation de la situation sanitaire**, votre Groupe vise désormais un **retour à la croissance en 2022 en France** sur des formats rentables et générateurs de cash-flows.

En France, votre Groupe a finalisé son recentrage sur les formats les plus porteurs (premium, proximité, e-commerce) qui représentent 76% de ses ventes. En 2021, l'EBITDA reste quasi-stable (-1,7%) sur un an dans un contexte de baisse annuelle du chiffre d'affaires comparable (-5,4%), soutenu par les plans d'efficacité qui ont permis de réduire la base de coût et de faire progresser à nouveau, de manière pérenne, la rentabilité des enseignes. **La marge d'EBITDA ressort ainsi à 9,1%** (contre 8,8% l'année dernière et 8,3% il y a 2 ans).

Le modèle de Cdiscount s'est complètement transformé en 2 ans, passant d'un modèle fondé sur les ventes directes à un modèle fondé sur la **marketplace**, le **marketing digital** et le **B2B**. Cdiscount affiche une amélioration de tous les indicateurs sur 2 ans après une année 2020 exceptionnelle : +22% de GMV marketplace (stable sur un an), +75% sur le marketing digital (+32% sur un an) et +20% d'abonnés Cdiscount A Volonté (+9% sur un an). Par ailleurs, la solution B2B de marketplace **Octopia** enregistre déjà 12 contrats majeurs (dont Rakuten) et sera désormais proposée aux clients d'Ocado.

GreenYellow a connu une excellente dynamique de l'activité photovoltaïque en 2021 avec une puissance totale installée ou en construction en accélération de **+31%** et un pipeline avancé en croissance de **+44%**. GreenYellow poursuit son expansion géographique vers de nouveaux territoires (présence dans 16 pays) et conclut des partenariats porteurs (Schneider Electric, Amazon Web Services...). L'enseigne a amorcé sa **transition vers un modèle dit « infrastructure » d'opérateur** détenant et exploitant ses actifs sur le long-terme.

En **Amérique latine**, après deux opérations structurantes (spin-off et cotation d'Assai, cession de 70 hypermarchés de GPA à Assai), **le Groupe dispose d'actifs prêts à accélérer sur leurs marchés respectifs**. A change constant, le chiffre d'affaires du groupe au Latam est en accélération de +6% sur l'année (+23% sur 2 ans) et l'EBITDA progresse **de +9% (+29% en 2 ans)** hors crédits fiscaux.

Le premier trimestre 2022 est marqué par un retour à la croissance du chiffre d'affaires du Groupe, avec une amélioration séquentielle tant en France qu'au Brésil et en Colombie. **Pour 2022, Le groupe Casino vise un retour à une dynamique de croissance en France** portée par l'expansion sur les enseignes de proximité (plus de 800 ouvertures) et l'e-commerce alimentaire, ainsi que **l'amélioration de la génération de cash-flows**. Au vu des perspectives actuelles et des options disponibles, le Groupe est confiant dans sa capacité à **finaliser le plan de cession de 4,5 Mds€ en France au plus tard fin 2023**.



Chiffres clés du 1^{er} trimestre 2022

Chiffre d'affaires Groupe
7,5 Mds€

Croissance organique du
chiffre d'affaires Groupe
+0,5%

Croissance comparable
du chiffre d'affaires Groupe
+3,2%

Croissance comparable
France Retail 4 semaines
(au 17/04) : **+2,0%**

EBITDA quasiment stable en
France (France Retail +
e-commerce)

Plan de cession d'actifs
297 M€ encaissés au T1

Filiales, Formats et Opérations

Croissance du chiffre
d'affaires de l'e-commerce
alimentaire : **+21%**

**Près de 200 ouvertures de
magasins de proximité** (Vival,
Spar, Le Petit Casino, Franprix...)

Croissance organique du
chiffre d'affaires d'Assai
+21%

Croissance organique du
chiffre d'affaires de
Grupo Éxito : **+20%**

Pipeline solaire
photovoltaïque de
GreenYellow : 4,3 GW

Programme de fidélité
Cdiscount A Volonté :
2,5 M de membres

Zoom sur les abonnements



- Le Groupe compte **plus de 259 000 abonnés Casino ou Monoprix à fin mars 2022**, dont 49 000 nouveaux abonnés sur le trimestre. Ces abonnements se répartissent entre :
 - **CasinoMax Extra** (lancé en 2019) : abonnement précurseur, commun aux enseignes Géant Casino, Supermarchés Casino et Le Petit Casino / Casino shop
 - **Monopflix** (lancé en 2021) : premier abonnement véritablement omnicanal en France avec des remises identiques en ligne et en magasins
- **Les abonnements renforcent la fidélisation des clients**
 - Compétitivité prix significative des enseignes après remise de 10%
 - Les abonnés des enseignes Géant et Supermarchés Casino dépensent en moyenne quatre fois plus que les non-abonnés



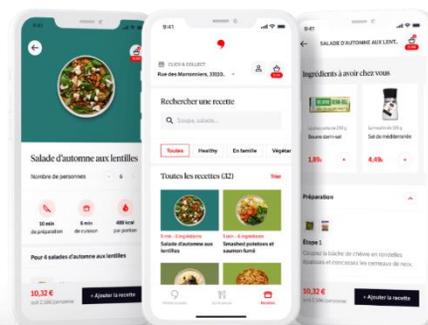
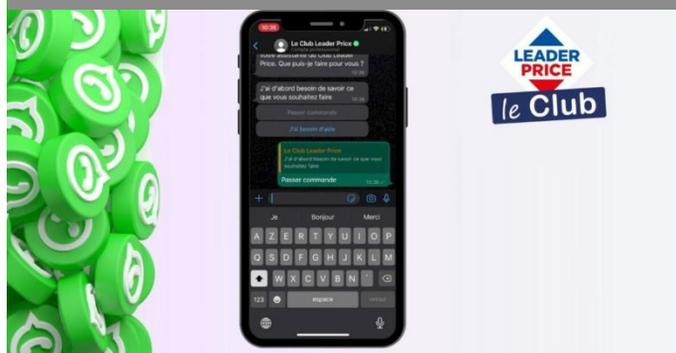
Actualités

20 janvier 2022

France

Le groupe Casino lance en exclusivité en France la commande par WhatsApp avec le « Club Leader Price »

Depuis janvier 2022, les clients du Club Leader Price peuvent accéder à un service encore inédit en France de commande via WhatsApp. Ce nouveau canal de vente a été développé par les équipes de Grupo Éxito en Colombie.



8 février 2022

France

Monoprix lance un nouveau service de livraison ultra rapide avec son application Monop'hop

Monop'hop permet la livraison ultrarapide en vingt minutes depuis 180 de ses magasins partout en France. Après l'abonnement Monopliflix lancé en août 2021, puis le nouveau programme de fidélité Compte M', Monop'hop vient compléter les services de livraison déjà existants dont Monoprix.fr et Prime Now avec Amazon.

17 février 2022

France

Signature d'un protocole d'accord entre le groupe Ocado et le groupe Casino

Ce protocole prévoit (i) la création d'une société commune qui fournira des services logistiques d'entrepôts automatisés équipés de la technologie d'Ocado, (ii) un accord aux termes duquel Ocado intégrera dans sa plateforme de services la solution marketplace d'Octopia (filiale de Cdiscount), et (iii) le déploiement par le groupe Casino de la solution de préparation de commandes en magasin d'Ocado dans son parc de magasins Monoprix.



22 février 2022

France

Everli choisit la technologie relevanc pour développer son activité de Retail Media en Europe

relevanc, pionnier des solutions de retail media personnalisées, accompagne désormais Everli, le premier service européen de livraison de courses à domicile via des personal shopper. Everli a choisi d'intégrer la technologie relevanc dans sa propre solution publicitaire afin de personnaliser davantage ses publicités sur son site internet et ses applications.

relevanc





Actualités

29 mars 2022

Brésil

Stratégie omnicanale : GPA noue un partenariat avec MAGALU, l'une des principales plateformes de Ecommerce

GPA renforce sa stratégie omnicanale en nouant un partenariat avec MAGALU, acteur majeur du e-commerce au Brésil (120 000 vendeurs). Une alliance inédite pour faciliter le quotidien des brésiliens : 2 000 produits de l'enseigne Pão de Açúcar sont désormais disponibles aux clients de la plateforme Magalu.com.br.

1 avril 2022

France

Le groupe Casino et Just Eat France nouent un partenariat pour la livraison de courses en 30 minutes

Le groupe Casino et Just Eat France ont officialisé ce jeudi 31 mars leur partenariat pour continuer de faciliter le quotidien des Français en leur permettant de se faire livrer des produits alimentaires en 30 minutes. En s'associant en France au groupe Casino, Just Eat enrichit ainsi son offre en intégrant l'activité d'épicerie.

6 mai 2022

France

Les enseignes Casino et la Fédération Française de Rugby annoncent leur partenariat

Les enseignes Casino deviennent partenaire officiel de la Fédération Française de Rugby et de ses Équipes de France à XV et à 7, à partir de septembre 2022. Après avoir signé avec le capitaine Antoine Dupont, sacré meilleur joueur du monde en 2021 et meilleur joueur du Tournoi des Six Nations, les enseignes Casino confirment ainsi leur engagement auprès du rugby français.



16 mai 2022

France

Processus de cession de GreenYellow

En réponse aux rumeurs de marché dont la presse s'est faite l'écho, Casino confirme avoir lancé un processus de cession de GreenYellow en vue d'une potentielle opération d'ici la fin de l'année. Aucune offre engageante n'a été reçue par Casino à ce jour, et aucune décision définitive n'a été prise sur ce projet.





Le métavers et les NFT¹

Le groupe Casino, dans une démarche d'innovation et de diversification, s'est rapidement positionné sur diverses opportunités liées à la technologie Blockchain. **L'objectif est d'anticiper les mutations de la société et les évolutions des habitudes de consommation.** Récemment le Groupe a concrétisé ses ambitions dans le métavers et le « web 3 » afin d'être en mesure de proposer de nouvelles expériences hybrides aux consommateurs. Ces expériences mêlent commerce physique et digital, divertissements, interactions sociales et humaines.

Une première illustration concrète est la nouvelle expérience de gaming sur le thème de l'alimentation. Fin 2021, le Groupe s'est rapproché des équipes de The Sandbox pour acquérir des parcelles dans le métavers. Le projet du Groupe va se matérialiser par une première expérience de gaming pour les clients du Club Leader Price. Cette expérience virtuelle permettra aux clients du Club Leader Price, au fur et à mesure de leur avancement dans le jeu, de gagner des bons d'achat ou des réductions à dépenser sur le site ou l'application e-commerce de l'enseigne.

Dans la même optique, le Groupe élabore ses propres NFT : l'objectif est de proposer un parcours fluide et didactique, pour accompagner les clients dans cette nouvelle tendance d'achat. Le groupe Casino désire proposer à ses clients cette démarche novatrice dans un but d'exploration qui vise à démocratiser la technologie Blockchain et ses usages.

- **Le Club Leader Price** offrira ces NFT à ses clients les plus fidèles sous la forme d'avatars ludiques et symboliques des métiers de la distribution (boulangier, livreur, pâtissier...), qui permettront aux clients de bénéficier de promotions exclusives et personnalisées pour leurs courses en ligne.
- **Monoprix** a, de son côté, annoncé la mise en vente de deux collections exclusives de NFT en collaboration avec le designer Vincent Darré et le chef pâtissier Yazid Ichemrahen.



¹ Non-fungible token



Guillaume Sénéclauze, nouveau Président de Monoprix et de Naturalia

Diplômé de l'ESCP, Guillaume SENECLAUZE a débuté dans l'industrie de produits de grande consommation puis la distribution. Il est entré en 2015 chez Casino pour prendre la direction générale de Big C au Vietnam. En 2016, après la cession des activités du Groupe en Asie, il est devenu le directeur exécutif des Supermarchés Carrulla du groupe Éxito en Colombie avant de devenir vice-président des ventes et des opérations d'Éxito en 2019 et vice-président Omnicanal en juillet 2020. Il a été nommé au comité exécutif du Groupe Casino en janvier 2022.

Le 3 mai 2022, Guillaume SENECLAUZE est nommé Président de Monoprix, Président de Naturalia, en remplacement de Jean-Paul MOCHET qui quitte le groupe.

L'arrivée de Guillaume Sénéclauze à la tête de Monoprix reflète les ambitions de l'enseigne pour accélérer la révolution de l'omnicanalité de son modèle. Sa stratégie repose sur 3 axes : repositionner le client au cœur des actions, doubler le e-commerce et démocratiser la qualité pour tous.





Grupo Éxito, une enseigne en accélération

Grupo Éxito est le principal distributeur alimentaire en Colombie avec les enseignes Éxito, Carulla, Super Inter, Surtimax et Surtimayorista, et en Uruguay avec les groupes Disco et Devoto. Il est également présent en Argentine avec Libertad.

Au total, il possède **plus de 600 magasins**, et se positionne comme **leader sur le e-commerce** en Colombie. Avec une stratégie omnicanale, multiformat et multimarque, il se distingue par ses modèles Fresh et Smart Market, exploités sous les marques Carulla et Éxito Wow.

La stratégie de Grupo Éxito à horizon 2023 repose sur 5 piliers : **l'innovation, l'omnicanalité, la transformation digitale, la monétisation du trafic et des actifs, et la RSE**. Cette transformation reste centrée sur le client et sur les nouvelles tendances du secteur de la distribution.



L'objectif est se positionner en leader du marché dans toutes les géographies où Grupo Éxito opère. Cette stratégie porte déjà ses fruits, comme en témoigne la **solide performance** du premier trimestre 2022 :

- **Colombie** : malgré un contexte macroéconomique complexe, Grupo Éxito enregistre une croissance comparable de +21% sur 1 an, tirée par le format Carulla avec une croissance des ventes omnicanales de +17%. Ce résultat reflète la stratégie gagnante des investissements dans des concepts innovants (Éxito Wow et Carulla Fresh Market) et l'importance de l'omnicanal chez Grupo Éxito.
- **Uruguay** : le contexte macroéconomique s'est significativement amélioré, marqué par le retour des touristes et un scénario de consommation plus favorable. Grupo Éxito enregistre une hausse de sa croissance comparable de +12% dans le pays.



Lutter contre la déforestation

Le groupe Casino propose une offre toujours plus responsable à ses clients à travers la protection des forêts natives et la lutte contre la déforestation importée liée aux matières premières.

Dans certaines régions du monde, la production de matières premières telles que l'huile de palme, le soja, le cacao et la viande bovine peut contribuer à la déforestation. De ce fait, le Groupe a décidé de s'engager pour **transformer les chaînes d'approvisionnement de ses fournisseurs.**

Le Groupe participe activement à des groupes de travail pour mettre en place des **standards exigeants** et lutter contre la déforestation dont :

- *Global Roundtable for Sustainable Beef*
- *Programme d'Imaflora « beef on track »*
- *Retailer Cacao Collaboration*
- *Palm Oil Transparency Coalition*
- *Soy Transparency Coalition*
- *Coalition Brésilienne sur le climat, les forêts et l'agriculture*
- *Forest Positive Coalition du Consumer Good Forum*
- *GTFI et GTPS au Brésil*

Le Groupe soutient les principales initiatives et certifications pour améliorer les conditions de production des matières premières, notamment **l'Initiative Française pour un cacao Durable** et le **Manifeste pour une mobilisation des acteurs français pour lutter contre la déforestation importée du soja.**



Le groupe Casino déploie une politique de contrôle et d'amélioration des fournisseurs de viande bovine en Amérique du Sud :

- **Au Brésil**, GPA a décidé d'intégrer le protocole de monitoring de l'ONG Imaflora (validé par le Ministère Public Fédéral Brésilien en juillet 2020)
 - ✓ 100% des fournisseurs doivent déclarer et contrôler, avec un système de géo-monitoring par satellite, les fermes auprès desquelles leurs abattoirs se fournissent au Brésil
 - ✓ GPA effectue un deuxième contrôle de ces informations avec son propre système
- **En Colombie**, Grupo Éxito contrôle également les fermes de ses fournisseurs en utilisant un système de géo-monitoring par satellite et a mis en place des partenariats avec plusieurs acteurs locaux reconnus. Il est notamment partenaire du WWF Colombie



Tina Schuler, Directrice Générale de Casino Supermarchés, Géant Casino et Casino Proximités



Tina Schuler

Directrice Générale de
Casino Supermarchés, Géant
Casino et Casino Proximités

Quelles sont les ambitions des enseignes Casino ?

« Notre ambition est de **faire de Casino l'enseigne préférée des Français** et assurer la croissance et la rentabilité durable de nos enseignes. L'objectif est d'offrir à notre client ce qu'il veut, où il veut, quand il veut, grâce à nos équipes engagées, agiles et solidaires. **Notre priorité reste nos clients** et nous concentrons nos efforts sur des initiatives **en faveur du pouvoir d'achat** sur tous nos canaux (paiement en 4x sans frais, abonnement CasinoMax, corners petits prix, opération carburant, opération Fruits & Légumes à 1€/kg...). Nos enseignes aspirent à **faciliter le quotidien des clients** en leur proposant une expérience d'achat enrichie, grâce à la digitalisation de nos magasins (scan et paiement via l'application CasinoMax...) et à notre offre de produits frais, locaux et de qualité. »

Quelle est la stratégie e-commerce des enseignes Casino ?

« L'efficacité de l'offre e-commerce repose sur 4 axes stratégiques : **i) l'excellence opérationnelle** pour une qualité de service irréprochable, **ii) dépanner nos clients** en développant un réseau de quick commerce en France et la Livraison à Domicile express avec Deliveroo et Uber Eats, **iii) faciliter le plein de courses** avec une profondeur d'offre inégalée sur casino.fr (objectif de 200 000 références dont des produits locaux à fin 2022, amplitudes horaires e-commerce élargies...), et **iv) développer l'affinitaire pour fidéliser** : cela passe par la refonte de nos canaux digitaux (site web et Apps) dans une démarche d'omnicanalité et l'offre de nouveaux services grâce à la technologie (abonnement produits, assistants vocaux, réalité augmentée, live shopping hebdo, utilisation de WhatsApp). »

Le chiffre

20

Conversions
d'hypermarchés en
supermarchés pour
revaloriser les
espaces de vente

Que font les enseignes en termes de RSE ?

« Notre ambition est de promouvoir une alimentation saine et savoureuse tout en soutenant le local et en prenant soin de la nature. La stratégie de nos enseignes repose sur **l'objectif SAINS** (Santé, Alternatif, Innovation, Naturel, Solidaire). Nous nous positionnons comme les **« experts du frais » et de la qualité** et déployons des actions très concrètes telles que le baromètre de la saisonnalité. Notre ambition est de **devenir la Marque Distributeur préférée des français** avec des engagements forts et mesurables (Nutriscore, Pacte Plastique, Casino Bio...) en faveur d'une alimentation durable, avec le désir d'innover et de proposer de nouveaux produits adaptés aux besoins de nos clients. Par ailleurs, nos enseignes renforcent toujours plus leurs **engagements solidaires** en faveur de **l'éducation** et de **la solidarité** auprès d'associations telles que Toutes A l'Ecole, Les Petits Frères des pauvres, Institut Curie... »



Le groupe Casino et vous

Agenda

Les prochains évènements seront communiqués sur le site internet du groupe Casino

Actionnaires au nominatif pur

La rediffusion de l'Assemblée Générale du 10 mai 2022 est disponible sur :

<https://edge.media-server.com/mmc/p/j4io8es5>

Avez-vous pensé à la e-convocation ?

Si ce n'est déjà fait, **vous pouvez choisir de recevoir, par e-mail, les convocations aux Assemblées générales.**

Rendez-vous sur votre espace [Planetshares](#) et, d'un clic, abonnez-vous à la convocation électronique (service gratuit). **Les convocations aux Assemblées vous seront adressées par e-mail à l'adresse que vous aurez renseignée.**

Retrouvez plus de détails sur ce service sur notre site en [cliquant sur ce lien](#).

Profitez des autres e-services !

Pour adhérer aux services de dématérialisation et ne plus recevoir de documents (relevés, avis d'opération...) par voie postale, rendez-vous sur votre espace [Planetshares](#) et d'un clic activez les e-services (gratuit).

Vous recevrez par e-mail, à l'adresse que vous aurez renseignée, la notification de mise à disposition, dans votre espace [Planetshares](#), des documents au format électronique.



Le Groupe agit pour réduire son empreinte environnementale.
Accompagnez-nous dans cette démarche.

Inscrivez-vous à la newsletter

Pour recevoir la prochaine Lettre aux Actionnaires par e-mail, [cliquez sur ce lien](#)

Contactez-nous

Service Relations Actionnaires

- ✓ Numéro vert : 0 800 16 18 20 (gratuit depuis un poste fixe)
- ✓ E-mail : actionnaires@groupe-casino.fr

Direction Communication Financière et Relations Investisseurs

- ✓ Numéro : 01 53 65 64 17
- ✓ E-mail : IR_Casino@groupe-casino.fr

Site Internet

www.groupe-casino.fr



@Groupe_Casino



Groupe Casino