



Résultats du 1^{er} semestre 2024

ELO : DES RÉSULTATS PÉNALISÉS PAR LA BAISSÉ DES PERFORMANCES D'AUCHAN RETAIL EN FRANCE ET UN NIVEAU ÉLEVÉ DE CHARGES EXCEPTIONNELLES

AUCHAN RETAIL : LA CONFIANCE DANS L'AVENIR AVEC LA MISE EN ŒUVRE DÉTERMINÉE DES PLANS D' ACTIONS

NEW IMMO HOLDING : DES PERFORMANCES QUI RÉSISTENT ET ILLUSTRÉNT LA PERTINENCE DE SA STRATÉGIE

ONEY : LES PREMIERS EFFETS POSITIFS DU NOUVEAU PLAN DE DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUE



- Un **chiffre d'affaires** stable à taux de change constants (-0,1%)
- Un **EBITDA** en baisse (-37%¹), dans un contexte opérationnel difficile pour Auchan Retail, notamment en France
- Avec le soutien renouvelé de ses actionnaires, une **situation financière** toujours solide pour poursuivre la transformation nécessaire des métiers

Auchan | RETAIL

- Comme anticipé, des **résultats en baisse** dans un environnement défavorable au groupe, particulièrement en France et dans les deux pays en guerre.
- La mise en œuvre concrète des **plans de transformation** d'Auchan Retail pour remédier à ses difficultés actuelles :
 - o le renforcement sur les **marchés stratégiques**
 - o le repositionnement **prix en France**
 - o l'adaptation du **modèle de l'hypermarché**
 - o l'optimisation de l'**offre de produits**
 - o le développement de la **franchise**
 - o la mise en place d'un **modèle opérationnel plus efficace**
- RSE : un **alignement des trajectoires financières et climat**, illustré par la priorité donnée au scope 3



- Des **revenus** en croissance
- Un **EBITDA** qui résiste malgré un contexte plus incertain pour certains locataires
- Une **Juste Valeur** des actifs stable à périmètre comparable

oney

- Confirmation du **leadership en France** sur le paiement fractionné
- Mise en œuvre de la **feuille de route stratégique** pour s'engager dans une trajectoire de croissance durable

¹ À taux de change constants



CHIFFRES CLÉS S1 2024

<i>En millions d'euros</i>	S1 2024	S1 2023	Variation à change courant	Variation à change constant
Produits des activités ordinaires	15 692	15 877	-1,2 %	-0,1 %
Marge commerciale	3 726	3 859	-3,4 %	-2,5 %
<i>Taux de marge commerciale (hors essence)</i>	<i>26,6 %</i>	<i>27,3 %</i>	<i>-0,7 pt</i>	<i>-0,7 pt</i>
EBITDA	339	545	-37,9 %	-37,4 %
<i>Taux de marge d'EBITDA</i>	<i>2,2 %</i>	<i>3,4 %</i>	<i>-1,3 pt</i>	<i>-1,3 pt</i>
Autres produits/charges opérationnels	-495	-63	<i>n.a</i>	<i>n.a</i>
Résultat d'exploitation	-745	-83	<i>n.a</i>	<i>n.a</i>
Résultat net	-981	-215	<i>n.a</i>	<i>n.a</i>

DES RÉSULTATS EN BAISSÉ

Au 1^{er} semestre 2024, les **Produits des activités ordinaires d'ELO** s'établissent à 15 692 M€, à un niveau stable à taux de change constants. La progression des revenus de New Immo Holding (+5,5%²) compense en partie le recul de l'activité d'Auchan Retail (-0,2%²), qui évolue dans des contextes de concurrence exacerbée sur les prix alimentaires et de poursuite de la baisse de la consommation de produits non alimentaires, particulièrement en France.

La **marge commerciale** atteint 3 726 M€, en baisse de -133 M€, soit -2,5%². Le taux de marge (hors essence) est ainsi en baisse de -0,7 point², reflétant notamment les repositionnements prix d'Auchan Retail opérés lors du semestre en France.

La hausse contenue des charges d'exploitation (+1,5% soit +50 M€) permet d'atteindre un **EBITDA** de 339 M€, contre 545 M€ au 1^{er} semestre 2023.

Par métier, l'EBITDA d'Auchan Retail s'établit à 166 M€ (-53,3 %²), et celui de New Immo Holding à 178 M€ (-4,2 %²).

Le taux d'EBITDA s'élève à 2,2 %, en baisse de -1,3 point².

Les amortissements, provisions et dépréciations sont en hausse de 57 M€, en lien avec l'effort d'investissement des dernières années.

Le **résultat d'exploitation** s'élève à -745 M€, contre -83 M€ au 1^{er} semestre 2023. Il intègre -495 M€ d'**autres produits et charges opérationnels**, dont -350 M€ de dépréciation du goodwill

² À taux de change constants

et d'actifs d'Auchan France et -47 M€ liés au litige de New Immo Holding dans le cadre du projet Gare du Nord.

Le **coût de l'endettement financier net** s'établit à -107 M€, contre -86 M€ au 1^{er} semestre 2023. Cette hausse s'explique par l'augmentation de la dette financière nette sur 12 mois (+437 M€).

La **quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence** s'établit à -17 M€, contre -21 M€ au 1^{er} semestre 2023, une évolution qui traduit l'amélioration du résultat net d'Oney et les premiers effets positifs de la mise en œuvre de son plan de transformation et de développement stratégique établi en 2023. Ce plan vise notamment à enrichir sa gamme de solutions de financement, affirmer sa dimension européenne et placer la digitalisation des parcours d'achat au cœur de sa proposition de valeur.

Au total, le **résultat net** s'établit à -981 M€, contre -215 M€ au 1^{er} semestre 2023.

UNE SITUATION FINANCIÈRE TOUJOURS SOLIDE MALGRÉ LA HAUSSE DE LA DETTE FINANCIÈRE NETTE

Au 30 juin 2024, la **dette financière nette** d'ELO s'établit à 4 477 M€, contre 4 040 M€ au 30 juin 2023. Cette augmentation reflète essentiellement la baisse de l'EBITDA sur 12 mois et la réalisation d'acquisitions majeures au service de la transformation d'Auchan Retail, telles que les rachats des activités de Dia au Portugal et de magasins Casino en France.

La hausse de la dette financière a toutefois été limitée par l'amélioration du BFR, notamment liée à une gestion plus optimisée des stocks chez Auchan Retail. Cette évolution favorable, en valeur, s'inscrit pourtant dans le contexte de croissance externe dans lequel s'est engagé Auchan Retail depuis 2023 pour renforcer son réseau de magasins.

Par ailleurs, le Groupe a bénéficié du **soutien renouvelé de ses actionnaires**, qui ont souscrit à une augmentation de capital de 300 M€ afin de contribuer à l'acquisition de magasins Casino par Auchan Retail.

Dans ce contexte, le profil financier d'ELO reste solide, avec des ratios dans les standards du marché pour chacun des deux métiers.

Le multiple dette financière nette / EBITDA 12m d'Auchan Retail atteint ainsi 1,22x à fin juin, reflétant la saisonnalité du cycle de trésorerie de l'activité, la situation de trésorerie étant généralement positive en fin d'année.

Le ratio "Loan To Value" de New Immo Holding est maîtrisé, à 39,6%.

La **liquidité d'ELO reste très bonne**. ELO bénéficie de 7,7 Md€ de financements dont 1,7 Md€ de lignes confirmées non tirées. L'échéancier de remboursement des financements est bien étalé, avec une maturité moyenne de 3,4 ans. Au total, 43% des financements du groupe intègrent des objectifs en matière de durabilité.

COMME ANTICIPÉ, DES RÉSULTATS EN BAISSÉ, QUI IMPOSENT UNE RÉACTION FORTE

- **Stabilité du chiffre d'affaires à taux de change constants (-0,2%)**

Hors pays en guerre, le **chiffre d'affaires à magasins comparables est en baisse de -3,3%** au 1^{er} semestre 2024, dont -4,7% en France et -1,5% dans les autres pays.

Au cours du 1^{er} semestre 2024, Auchan Retail a évolué dans un contexte marqué par le net ralentissement de l'inflation, avec un prix de vente moyen en légère hausse de +1,8%. Celui-ci n'a pas entraîné une reprise des volumes de produits alimentaires, qui restent limités par une fréquentation (-2,1%) et un nombre d'articles par ticket (-2,0%) en baisse. Le comportement des consommateurs fait ainsi l'objet d'une certaine inertie après une période de forte inflation et se traduit par la poursuite de la déconsommation sur les produits non alimentaires, alors que les revenus alimentaires sont globalement stables à magasins comparables sur la période.

En Ukraine et en Russie, les revenus à magasins comparables sont en croissance de +1,5%, bénéficiant d'une inflation toujours élevée alors que les volumes sont en net repli.

La baisse des revenus à magasins comparables est compensée par l'effet positif (+490 M€) de l'intégration :

- de 213 supermarchés ex-Dia en Espagne depuis le 2^{ème} trimestre 2023 ;
- de 481 magasins de proximité du groupe Dia au Portugal depuis le 1^{er} mai 2024 ;
- de 66 magasins ex-Casino en France depuis la mi-mai 2024 (1^{ère} vague de 17 hypermarchés et 15 supermarchés) et la mi-juin 2024 (2^{ème} vague de 9 hypermarchés et 25 supermarchés).

Par ailleurs, les ventes d'essence atteignent 1 695 M€, soit une baisse de -2,6%³ en un an.

Au total, le **produit des activités ordinaires** d'Auchan Retail sont quasi stables à taux de change constants (-0,2%), atteignant 15 379 M€.

- **Recul de l'EBITDA**

L'**EBITDA** total d'Auchan Retail s'établit à 166 M€, soit un repli de -196 M€ par rapport au 1^{er} semestre 2023. Cette diminution résulte d'une baisse :

- de -115 M€ de l'EBITDA en France, qui s'explique par le recul de l'activité à périmètre comparable et une baisse du taux de marge, reflétant les investissements en termes de compétitivité prix. La contribution des magasins ex-Casino est en ligne avec les attentes ;
- de -31 M€ en Ukraine et Russie, en lien avec des charges opérationnelles en hausse dans le contexte de guerre ;
- de -50 M€ dans les autres pays, en raison de la baisse des revenus à périmètre comparable et de coûts en hausse, notamment avec la nette augmentation du salaire minimum dans certains pays (Portugal, Pologne, Hongrie).

³ À taux de change constants

PERFORMANCES PAR RÉGION

- **France : résultats en nette baisse**

Dans la continuité d'un 2^{ème} semestre 2023 difficile, les **revenus à magasins comparables** d'Auchan Retail **France** ressortent en baisse de -4,7%. Auchan Retail évolue face à une concurrence actuellement mieux positionnée en termes de prix et de formats (plus compacts). En outre, alors que le phénomène de déconsommation se confirme sur les biens discrétionnaires, les hypermarchés (-5,2%), plus exposés aux produits non alimentaires, souffrent davantage que les supermarchés (-1,6%).

Avec des ventes de carburant en baisse et malgré les premières semaines d'exploitation des magasins ex-Casino, le **chiffre d'affaires total** d'Auchan Retail France recule de -2,9% à 7 670 M€.

L'**EBITDA** est en nette baisse, liée à une exploitation difficile dans un contexte concurrentiel exacerbé.

- **Europe occidentale (hors France) : des performances qui résistent et une expansion qui se poursuit**

Les **revenus à magasins comparables** en **Europe occidentale** (hors France) enregistrent une légère baisse de -1,2% par rapport au 1^{er} semestre 2023.

En **Espagne**, les ventes d'Alcampo sont en baisse à magasins comparables. Dans un marché où les formats plus compacts sont prédominants, les hypermarchés affichent une fréquentation en repli avec le ralentissement de l'inflation.

Le 1^{er} semestre a également été marqué par la finalisation du projet de proximité numérique en partenariat avec Ocado. Le Customer Fulfillment Center a commencé à servir les clients de la Communauté de Madrid et de la zone d'influence de la Communauté de Castille-La Manche. Grâce à cet entrepôt robotisé, les clients peuvent effectuer un achat complet de produits alimentaires et non alimentaires, y compris les produits frais du marché qui sont au cœur de la gamme d'Alcampo.

Au **Portugal**, Auchan Retail maintient une solide dynamique commerciale, grâce notamment à une expérience client en amélioration. Le NPS progresse ainsi de +3 points par rapport à 2023. Cette performance se traduit par une fréquentation et un nombre d'articles par ticket en hausse.

Au **Luxembourg**, où la fréquentation des magasins Auchan continue de progresser, l'enseigne affiche des ventes en croissance et a mis en service son entrepôt automatisé avec Exotec.

Au total, le **chiffre d'affaires** de la zone Europe occidentale (hors France) s'établit à 3 280 M€, en hausse de +6,4% tirée par l'intégration des magasins ex-Dia en Espagne depuis le 2^{ème} trimestre 2023 et l'acquisition des activités de Dia au Portugal le 30 avril 2024.

Avec la baisse de l'activité en Espagne à magasins comparables, l'**EBITDA** de la zone est en repli sur un an.

- **Europe centrale et de l'Est : des revenus en hausse hors pays en guerre**

Les **revenus à comparable** en **Europe centrale et de l'Est** enregistrent une légère baisse de -0,4% par rapport au 1^{er} semestre 2023.

En **Ukraine**, Auchan Retail, qui veille avant tout à la sécurité de ses collaborateurs et ses clients, continue de souffrir des conditions difficiles d'exploitation dans le contexte de guerre. Le trafic est notamment régulièrement perturbé par les coupures d'électricité et les alertes aux

populations, pendant lesquelles l'enseigne ferme systématiquement ses magasins. La performance économique s'en trouve logiquement affectée, avec une baisse du chiffre d'affaires. L'entreprise n'en poursuit pas moins son développement, avec l'ouverture de trois pick-up points au cours du 1^{er} semestre et un travail de fond sur sa gamme et ses prix (notamment sur les produits de première nécessité) pour protéger le pouvoir d'achat et la qualité de vie de ses clients.

En **Russie**, outre le contexte de guerre, le 1^{er} semestre a été marqué par l'attentat terroriste du 22 mars, qui a pesé par la suite sur la fréquentation des grands centres commerciaux. Malgré la nette baisse des volumes, les revenus à comparable de l'enseigne sont en légère croissance, bénéficiant d'une inflation toujours élevée.

En **Pologne**, les revenus d'Auchan ressortent en baisse, dans un environnement de marché difficile, impacté par le déclenchement d'une intense guerre des prix et les tensions accrues sur le pouvoir d'achat des ménages. Le format discount, prépondérant, poursuit son développement. Dans ce contexte, et fort de son leadership sur les prix, Auchan Retail a engagé un rééquilibrage volontariste de son parc de magasins, avec l'ouverture prévue en 2024 de 25 supermarchés en propre et en franchise et la poursuite des implantations easyAuchan (magasins de proximité) dans les stations de carburants BP, dont le parc total s'établira à 120 points de vente à fin 2024. En outre, l'entreprise soutient sa croissance sur le e-commerce, ayant achevé la migration vers la solution développée avec Ocado, plus ergonomique pour les clients.

En **Roumanie**, la bonne dynamique commerciale d'Auchan Retail continue, avec un trafic en hausse et des volumes en augmentation. L'enseigne poursuit en outre le développement de ses formats, avec le passage de trois de ses hypermarchés sous une nouvelle enseigne *Atac hiper discount by Auchan* et le lancement d'un programme de franchise sous la marque *Simply by Auchan*.

En **Hongrie**, Auchan Retail continue d'évoluer dans un contexte réglementaire défavorable, avec le maintien des mesures gouvernementales appliquées aux distributeurs : marges plafonnées des produits de première nécessité et augmentation de la taxe *retail* à 4,5% du chiffre d'affaires.

Au total, le chiffre d'affaires en Europe centrale et de l'Est atteint 4 027 M€, en baisse de -4,1% sur un an en raison d'un effet de change défavorable en Russie/Ukraine. Hors pays en guerre, il progresse de +1,9%.

L'**EBITDA** de la zone ressort en baisse, notamment dans un contexte opérationnel toujours très difficile avec la guerre Russie-Ukraine.

- **Afrique : poursuite du développement**

Au 1^{er} semestre 2024, le chiffre d'affaires de la zone **Afrique** s'établit à 150 M€, en forte croissance de +15,3%.

Au **Sénégal**, Auchan Retail est la 1^{ère} enseigne de distribution alimentaire moderne, grâce notamment à son statut de leader en prix. En **Côte d'Ivoire**, Auchan Retail poursuit son développement, grâce notamment à son positionnement prix attractif, juste derrière le leader historique du marché.

POURSUITE DU DÉPLOIEMENT DU PLAN D'ACTION CLIMAT

À fin 2023, Auchan Retail avait déjà presque atteint son objectif sur les scopes 1 et 2, avec une baisse de -44% des émissions de gaz à effet de serre depuis 2019 (vs. une cible de -46% d'ici à 2030).

La priorité du Groupe se porte désormais sur le scope 3, pour lequel l'objectif est de réduire de -25% les émissions vs. 2020 d'ici à 2030. Les produits alimentaires et non-alimentaires représentant l'essentiel de son empreinte carbone, Auchan Retail a lancé en 2023 un programme d'engagement fournisseurs : "*Partners for Decarbonation 2030*". Avec une approche basée sur le dialogue et le progrès mutuel, ce programme permet de travailler avec les fournisseurs sur la décarbonation de leurs produits. Tous les produits sont concernés : marques Auchan, marques nationales et internationales, produits frais... Et des échanges différents s'établissent en fonction de la taille et du niveau de maturité carbone de chacun.

Plusieurs vagues de fournisseurs ont déjà été associées à cette démarche depuis le lancement du programme, qui couvrira d'ici la fin de l'année 2024 plus de 50% des émissions de gaz à effet de serre liées aux produits. L'objectif du programme est ainsi de tendre vers une couverture à 100 % dès 2026.

MISE EN ŒUVRE DES PLANS DE TRANSFORMATION POUR RÉPONDRE AUX DIFFICULTÉS ACTUELLES DU GROUPE

- **Renforcement sur les marchés stratégiques**

En 2024, Auchan Retail poursuit sa politique de renforcement sur ses marchés stratégiques.

Après avoir acquis **213 supermarchés Dia en Espagne** au 2^{ème} trimestre 2023, Auchan Retail a finalisé le 30 avril 2024 l'acquisition de **100% des activités du groupe Dia au Portugal**.

Cette opération permet à Auchan Portugal d'augmenter significativement le nombre de ses implantations, avec 481 magasins de proximité supplémentaires. L'entreprise détient désormais le premier réseau du pays en nombre de points de vente. La transaction inclut également 3 entrepôts et un site e-commerce.

Elle aboutit à la constitution d'une équipe combinée de plus de 11 000 employés et permet à Auchan Portugal de renforcer sa position dans la proximité avec *Minipreço*, l'une des principales enseignes du pays sur ce format, mais aussi de développer une activité significative de franchise. Cette opération n'entraîne aucun changement pour le client à court terme. Dans un premier temps, les deux entreprises continueront à fonctionner normalement et en parallèle, et maintiendront les mêmes points de vente. L'utilisation de nouveaux systèmes d'exploitation, la mise en place de nouvelles implantations et les changements de marque se feront progressivement et de manière concertée. Les principaux objectifs de cette opération sont d'unir des forces complémentaires et de capitaliser sur l'expertise des deux enseignes.

Annoncée le 24 janvier 2024, l'**acquisition de magasins Casino** a été finalisée lors de 3 vagues successives :

- 17 hypermarchés, 15 supermarchés et 26 stations essence, le 30 avril 2024 ;
- 9 hypermarchés, 25 supermarchés et 20 stations essence, le 31 mai 2024 ;
- 28 supermarchés, 2 drives et 15 stations essence, le 1^{er} juillet 2024.

En amont des ouvertures, les magasins ont fermé une dizaine de jours, le temps de mettre en place outils, process et codes de l'enseigne Auchan, et d'accueillir au total 5 700 nouveaux collaborateurs.

Pour opérer cette bascule, chaque équipe magasin a été accompagnée par un magasin parrain, d'une vingtaine d'experts Auchan du réseau de magasins venus apporter leur savoir-faire dans les

registres du commerce, de la supply chain, des systèmes d'informations, de la technique, des ressources humaines...

Le jour de la réouverture, la surface de vente, comme les coulisses, ont ainsi été intégralement transformées pour adopter les codes Auchan et proposer, dès l'arrivée des premiers clients, une nouvelle expérience de courses avec des prix inférieurs de 15% par rapport à l'enseigne précédente. Les premières semaines d'exploitation sont un succès, avec des volumes en hausse de +22% par rapport à la même période en 2023 et déjà 567 000 nouveaux clients qui ont adhéré au programme de fidélité Auchan.

Cette opération ajoute une surface de vente de 353 000 m², permettant des gains de parts de marché et renforce la présence de l'enseigne sur le format supermarché, en Ile-de-France, en Rhône-Alpes, dans le Sud-Ouest et Sud-Est, où elle était peu présente.

- **Repositionnement sur les prix**

Dans un contexte où le pouvoir d'achat est la première préoccupation des Français, Intermarché, Auchan et Casino ont annoncé le 24 avril 2024 avoir conclu des accords en vue de mettre en place un **partenariat aux achats**. En capitalisant sur les forces et complémentarité des trois groupes, il leur permettrait d'améliorer leurs coûts et leur attractivité sur les prix.

Il s'agit ainsi d'un accord inédit dans le secteur de la distribution alimentaire en Europe :

- inédit par son périmètre, qui couvrirait les produits alimentaires et non alimentaires, les achats non marchands ;
- inédit par sa durée : 10 ans a minima ;
- inédit par son potentiel d'amélioration de la compétitivité, avec des synergies significatives attendues pour Auchan Retail.

La répartition des responsabilités au sein de l'alliance reposerait sur les forces de chaque groupe. Intermarché serait chargé de la centrale d'achat dédiée aux produits alimentaires quand Auchan Retail serait chargé de celle dédiée aux produits non-alimentaires.

Ce projet de partenariat a été présenté aux Instances Représentatives du Personnel compétentes d'Intermarché, Auchan et Casino en vue de leur consultation. La conclusion des accords définitifs interviendrait à l'issue de ces consultations. Ces accords ont également été soumis aux autorités de régulation compétentes.

Cette alliance a également vocation à s'étendre à d'autres territoires, à l'image de la Pologne où Auchan Retail et Intermarché ont soumis un projet d'accord aux autorités de la concurrence locales.

- **Adaptation du modèle de l'hypermarché**

Afin de répondre aux nouvelles attentes des consommateurs, Auchan Retail a établi un nouveau modèle commercial et opérationnel pour ses hypermarchés. D'une surface cible de 8 000 m², il comporte 2 parcours de courses complémentaires : un parcours circulaire rapide autour des rayons alimentaires et un circuit traversant tous les rayons spécialisés. Ce magasin cible, qui existe déjà à Cascais au Portugal, doit accompagner le développement du format hypermarché dans les années à venir.

Il sert également de référence dans le cadre du plan de réduction de surfaces des magasins, lancé au 2nd semestre 2023 avec l'appui de la Foncière Ceetrus et de la société de services immobiliers Nhood sur les sites en commun. Auchan Retail travaille ainsi à redimensionner environ **1/3 de ses hypermarchés** dans tous ses pays européens d'implantation (hors Russie). Au total, ce plan conduira à une réduction moyenne de **-25%** des surfaces de vente et le parc d'hypermarchés sera

à terme composé d'environ 70% de magasins d'une surface inférieure ou égale à 10 000 m². Concernant le calendrier de réalisation, le plan prévoit une réduction de 50 000 m² en 2024 puis 100 000 m² par an sur la période 2025-2027.

- **La bonne offre**

Conséquence de ce redimensionnement commercial et du travail engagé par les équipes d'Auchan Retail, l'optimisation de l'offre sera poursuivie avec la volonté de passer d'une démarche d'offre la plus large possible à une démarche sélective en matière de produits, en adéquation avec la Vision 2032 d'Auchan. L'objectif est de proposer un **choix plus lisible** et centré sur les marques Auchan, répondant aux attentes économiques, fonctionnelles, citoyennes et statutaires des habitants des zones de vie. En fonction des familles de produits, cela pourra conduire à des ajustements.

- **Développement de la franchise**

Auchan Retail accélère le développement de son réseau d'entrepreneurs indépendants sous enseigne Auchan, déjà constitué de 321 magasins franchisés à fin 2023. Ainsi, le Groupe prévoit de plus que **doubler le nombre de magasins franchisés** d'ici fin 2024, grâce :

- essentiellement à la croissance externe (opération Dia au Portugal) ;
- mais aussi à la croissance organique, notamment en France, Espagne, Portugal et Pologne où la franchise existe déjà, mais aussi en Roumanie et Hongrie où cette forme de contractualisation a été lancée.

En France, par exemple, Auchan France et le Groupe Rocca ont signé le 21 juin avec Casino une promesse unilatérale d'achat en vue de la cession de la société Codim 2 qui exploite en Corse 4 hypermarchés, 9 supermarchés, 3 Cash & Carry et 2 drives.

Ils seront exploités en franchise sous l'enseigne Auchan. L'enseigne étend ainsi son partenariat avec le Groupe Rocca et se développe sur l'île, où elle était présente avec 1 magasin basé à Ajaccio et déjà exploité par ce même groupe.

La réalisation de cette cession devrait intervenir après consultation des instances représentatives du personnel et après autorisation des autorités de la concurrence.

- **Une organisation opérationnelle plus efficace**

La transformation du Groupe passe également par l'adaptation de ses structures opérationnelles dans un objectif d'amélioration de la performance.

Dans ce cadre, un premier programme, en cours de déploiement, s'attache à la transformation des fonctions IT et Data. Son objectif est de développer une architecture technologique modernisée et d'assurer une qualité de service améliorée et efficiente à destination des équipes opérationnelles. Le Groupe table ainsi sur une baisse significative de son intensité informatique à horizon 2026.

Par ailleurs, l'alliance avec Intermarché et Casino nécessite une adaptation des équipes achats, pour assurer le succès des prochaines négociations avec les fournisseurs.

Enfin, plus généralement, Auchan Retail travaille à la simplification de ses processus opérationnels.

RENFORCEMENT DE LA GOUVERNANCE

Les échéances et transformations que connaîtra Auchan Retail dans les années à venir imposent de renforcer la direction générale du Groupe et d'accélérer le redressement de sa filiale en France.

Yves Claude, Président-Directeur général d'Auchan Retail, a ainsi nommé Guillaume Darrasse et Patrice Moulin Directeurs Généraux Délégués d'Auchan Retail. Tous deux sont dotés d'une forte expérience dans le secteur de la distribution alimentaire et assureront la mise en œuvre des plans de transformation du Groupe.

Arrivé en avril 2024, Guillaume Darrasse a pour missions premières de réfléchir à l'évolution de l'organisation de certaines fonctions centrales, à la dynamisation de l'activité commerciale et à l'évolution de l'offre proposée aux clients partout où le Groupe est implanté.

Par ailleurs, dans un contexte d'importante croissance de l'activité en France et afin de faciliter cette organisation à venir, Guillaume Darrasse a été nommé président d'Auchan Retail France.

Arrivé en juillet 2024, Patrice Moulin est responsable du management des services d'appui internationaux. Il a pour mission première de piloter la mise en place d'une nouvelle organisation pour l'ensemble des fonctions d'appui internationales, notamment financières, de contrôle de gestion, immobilières et d'achats indirects.

À l'occasion de la publication des résultats du 1^{er} semestre 2024, **Yves Claude, Président-Directeur Général d'Auchan Retail**, a déclaré :

“ Sans surprise, nos résultats du premier semestre 2024 ne sont pas satisfaisants. Ils nous imposent d'accélérer la transformation de notre entreprise. C'est la mission confiée à Guillaume Darrasse et Patrice Moulin que j'ai récemment nommés directeurs généraux délégués d'Auchan Retail. Autour des 6 priorités que nous avons définies – renforcement sur les marchés stratégiques, repositionnement sur les prix, adaptation du modèle de l'hypermarché, optimisation de notre offre de produits, développement de la franchise, amélioration de notre efficacité opérationnelle – ils ont d'ores et déjà engagé la réinvention d'Auchan pour que nous puissions renouer avec une création de valeur durable et mieux répondre aux attentes de nos clients. “

NEW IMMO HOLDING, MONTRE UNE BONNE RÉSISTANCE DE SA PERFORMANCE GRÂCE À LA PERTINENCE DE SA STRATÉGIE EN FAVEUR DE LA MUTATION DE SITES MONO USAGES VERS DES LIEUX MIXTES

Le pôle immobilier d'ELO reste aligné en termes de stratégie et poursuit son engagement dans la transformation des lieux, en mieux. Il confirme également la solidité de son patrimoine. New Immo Holding, au travers de sa foncière Ceetrus et de sa société de services immobiliers Nhood, garde le cap dans un environnement complexe.

Le 1^{er} semestre 2024 reste complexe pour les acteurs de l'immobilier. Pour autant, les indicateurs de New Immo Holding sont encourageants, avec notamment une fréquentation des sites en hausse de près de +5% par rapport au 1^{er} semestre 2023, avec 173 millions de visiteurs contre 165 millions, tandis que les loyers affichent un taux de réversion positif à 4,6% et que la vacance diminue légèrement avec un taux à comparable à 5,47% vs. 6,03% en 2023.

Les loyers progressent quant à eux de +7% par rapport au 1^{er} semestre 2023. L'augmentation des revenus locatifs par rapport à l'année précédente est principalement due à l'impact de l'indexation. En outre, les revenus provenant des activités de services sont en hausse, grâce à l'obtention de nouveaux mandats.

Au 30 juin 2024, les revenus bruts consolidés de New Immo Holding ont atteint 323 millions d'euros, représentant une progression de +5,5%. Cette progression permet d'afficher un EBITDA à 178 millions d'euros proche de celui du 1^{er} semestre 2024 (EBITDA de 185 millions d'euros, au 1^{er} semestre 2023).

La progression positive du revenu des activités immobilières et de services a été contrebalancée par l'augmentation des provisions sur les créances clients, ainsi que l'augmentation des coûts salariaux et d'autres ajustements non récurrents. Ces éléments ont contribué à une légère baisse de l'EBITDA par rapport au 1^{er} semestre 2023.

Ce 1^{er} semestre voit également la Juste Valeur des actifs résister avec une légère augmentation de +0,2% par rapport à la fin de l'année 2023 (Like for like).

L'ensemble de ces éléments conduisent à une dette financière nette (3 320 millions d'euros) et une LTV (39,6%) stables sur le périmètre de New Immo Holding.

Ces indicateurs sont encourageants, même si la vigilance par rapport à la conjoncture économique reste de mise et incite à un degré accru d'exigence, tant en termes d'exploitation que dans la stratégie d'investissement.

New Immo Holding déploie et opère sa stratégie, en répondant aux besoins et attentes de l'ensemble de ses parties prenantes.

Ce 1^{er} semestre a été marqué par le développement de synergies créatrices de valeur, avec notamment la poursuite de la collaboration avec Auchan Retail autour du redéploiement du projet commercial dans les magasins, en apportant de la mixité d'usage, du lien social et aussi des services. Cette collaboration crée de la valeur pour tous. En effet, cela permet à Auchan Retail

d'accélérer la rénovation de ses hypers, à Ceetrus de développer son portefeuille d'actifs et à Nhood d'exprimer son savoir-faire : repenser les sites différemment. Le tout pour offrir aux clients et aux habitants l'expérience commerciale et servicielle qu'ils attendent et satisfaire les nouvelles attentes des territoires.

Le développement durable au cœur des ambitions, une entreprise et des équipes engagées, autour d'indicateurs et critères ambitieux, porteur d'une stratégie ESG forte.

Le 1^{er} semestre illustre la détermination de New Immo Holding de placer le développement durable au cœur de ses ambitions. L'exercice de Taxonomie a été réalisé à mi-année, sur 223 sites, avec un niveau d'investissements associés de 57 millions d'euros. La foncière Ceetrus poursuit quant à elle le déploiement de son cadre d'impact, qui prévoit de suivre plus de 35 indicateurs en lien avec les Objectifs de Développement Durable (ODD). Ces indicateurs couvrent les 3 thématiques des Objectifs de Développement Durable, à savoir l'économie, la société et la biosphère.

New Immo Holding se prépare à publier son premier rapport CSRD au 31/12/2024.

Ce 1^{er} semestre démontre une performance d'exploitation satisfaisante et une trajectoire financière robuste qui sera pilotée pour être maintenue sur le second semestre.

New Immo Holding va poursuivre son accompagnement aux côtés d'Auchan Retail quant au redimensionnement de la surface des hypermarchés. Le second semestre sera également marqué par la continuité de la politique de rotation d'actifs de la foncière Ceetrus, afin de financer la transformation des sites cœur de patrimoine. La société de services Nhood, continuera de développer son portefeuille clients ainsi que la singularité de ses offres, pour accélérer la transformation des lieux, en mieux.

« Ce 1^{er} semestre confirme l'ambition et la robustesse de New Immo Holding qui poursuit sa dynamique au service d'un immobilier réinventé. Avec, d'une part, une gestion d'actifs dynamique pour sa foncière et d'autre part une accélération de son offre de services pour sa société de services immobiliers, tout en maintenant la trajectoire financière. Nos réalisations et nos projets, tous porteurs de sens, valident notre promesse et témoignent de nos perspectives de création de valeur, notamment commune avec Auchan. » Antoine GROLIN – Président de New Immo Holding



PREMIERS EFFETS POSITIFS DE LA FEUILLE DE ROUTE STRATÉGIQUE

Depuis fin 2023, Oney met en œuvre son **plan de développement 2024-2027**, validé par ses deux actionnaires, ELO et le Groupe BPCE. Les premiers résultats permettent d'engager Oney dans une trajectoire de croissance durable dans un contexte de consommation toujours incertain et d'affirmer son ambition d'être un acteur européen majeur du financement de la consommation dans le retail.

La **proposition de valeur** d'Oney a ainsi été retravaillée, à l'écoute des besoins des commerçants, de manière à les accompagner dans leur développement et pour répondre aux mutations des usages de consommation. Tout en capitalisant sur le paiement fractionné, marché sur lequel Oney confirme son **leadership en France** au premier semestre 2024, Oney a initié l'élargissement de son offre. En proposant aux commerçants des solutions adaptées à leurs stratégies commerciales, Oney vise également à répondre aux attentes de clients sensibles à un choix plus large de services au moment de l'achat : cartes de paiement, financement en 10 ou 12 fois par carte bancaire, crédits affectés longs, nouvelles assurances affinitaires...

Cet élargissement progressif de la gamme vient également répondre aux enjeux environnementaux et permettra à Oney de se positionner comme un **acteur de référence du financement de biens issus de l'économie circulaire** et en faveur de la transition énergétique. En juin, le Groupe BPCE et Oney ont ainsi annoncé avec Leroy Merlin le lancement d'une offre complète et intégrée facilitant le financement de la rénovation énergétique.

La **modernisation et la digitalisation des parcours clients** est également au cœur des priorités d'Oney depuis le début d'année. En renforçant les liens avec ses enseignes partenaires, Oney s'engage dans la co-construction de parcours d'achat et de paiement plus digitaux, rendant l'expérience client plus fluide, notamment en magasin. Cette modernisation intègre l'utilisation avancée de la data ou de technologies telles que *l'open banking*.

Enfin, en tant que filiale du Groupe BPCE (son actionnaire majoritaire), Oney est partenaire premium des Jeux Olympiques et Paralympiques de Paris 2024.

ANNEXES

Définition des indicateurs alternatifs de performance

EBITDA

Depuis le 1^{er} janvier 2022, le Groupe inclut dans son EBITDA la variation des dépréciations des créances clients ainsi que les dotations et reprises de provisions pour risques et charges. Ainsi, l'EBITDA correspond désormais au résultat d'exploitation courant, auquel sont soustraits les amortissements et les autres produits et charges d'exploitation.

APCO (Autres produits et charges opérationnels)

Les opérations non récurrentes, de montant significatif et pouvant nuire à la lisibilité de la performance opérationnelle courante, sont classées en autres produits et charges opérationnels conformément à la recommandation n° 2020-R.01 de l'Autorité des normes comptables. Ce poste inclut notamment les dépréciations des *goodwill*, les dépréciations d'actifs corporels, les plus ou moins-values sur cessions d'actifs ainsi que les éléments à la fois inhabituels, anormaux, significatifs et ne relevant pas de l'exploitation courante tels que des frais de restructurations majeurs ou des indemnités exceptionnelles de rupture de contrats.

Dette financière nette

L'endettement financier net est constitué :

- des emprunts et des dettes financières courants et non courants,
- de la juste valeur des dérivés qualifiés d'instruments de couverture d'un élément de l'endettement financier net,
- des intérêts courus afférents à ces éléments,
- diminués de la trésorerie nette et des appels de marge actifs sur dérivés qualifiés d'instruments de couverture d'un élément de l'endettement financier net.

Les appels de marge passifs (qui correspondent aux marges reçues de la part des contreparties) sont inclus dans les emprunts et les dettes financières courants.

La notion de dette financière nette utilisée par ELO est constituée de l'endettement financier net et de la juste valeur des dérivés qui ne sont pas qualifiés d'instruments de couverture d'un élément de l'endettement financier.

Elle intègre également les appels de marge portant sur ces dérivés non qualifiés d'instruments de couverture et les instruments de placements de liquidité à court terme ne répondant pas à la définition de « Trésorerie et équivalents de trésorerie ». Elle n'inclut pas les passifs liés aux options de vente octroyées aux minoritaires.

Bilan consolidé ELO au 30 juin 2024

ACTIF (en millions d'euros)

	30/06/2024	31/12/2023	Var.
Goodwill	1 573	1 553	+20
Autres immobilisations incorporelles	112	128	-16
Immobilisations corporelles	5 058	4 954	+104
Droits d'utilisation	1 567	1,235	+332
Immeubles de placement	3 315	3 454	-139
Participations dans les sociétés mises en équivalence	647	647	-
Autres actifs financiers non courants	400	410	-10
Dérivés actifs non courants	133	140	-7
Actifs d'impôts différés	397	371	+26
Autres actifs non courants	100	104	-4
ACTIF NON COURANT	13 302	12 998	+304
Stocks	2 756	2 533	+223
Créances clients	416	433	-17
Créances d'impôt exigible	17	60	-43
Créances et autres débiteurs	1 501	1 369	+132
Actifs financiers courants	316	419	-103
Dérivés actifs courants	46	80	-34
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 505	2 741	-1 236
Actifs détenus en vue de la vente	141	150	-9
ACTIF COURANT	6 698	7 786	-1 088
TOTAL ACTIF	20 000	20 784	-784

PASSIF (en millions d'euros)

	30/06/2024	31/12/2023	Var.
Capital social	600	580	+20
Primes liées au capital	2 287	2 007	+280
Réserves et résultats – part du groupe	2 195	3 039	-844
CAPITAUX PROPRES – PART DU GROUPE	5 081	5 626	-545
Intérêts ne donnant pas le contrôle	173	178	-5
TOTAL CAPITAUX PROPRES	5 255	5 804	-549
Provisions non courantes	198	198	-
Emprunts et dettes financières non courants	5 084	4 927	+157
Dérivés passifs non courants	117	147	-30
Dettes de location non courantes	1 399	1 099	+300
Passifs d'impôts différés	76	47	+29
Autres dettes non courantes	168	164	+4
PASSIF NON COURANT	7 043	6 583	+460
Provisions courantes	177	184	-7
Emprunts et dettes financières courants	1 009	1 070	-61
Dérivés passifs courants	21	15	+6
Dettes de locations courantes	373	324	+49
Dettes fournisseurs	4 371	4 979	-608
Dettes d'impôt exigible	41	58	-17
Autres dettes courantes	1 704	1 752	-48
Dettes associées à des actifs détenus en vue de la vente	7	14	-7
PASSIF COURANT	7 703	8 397	-694
TOTAL PASSIF	20 000	20 784	-784

Compte de résultat ELO consolidé - S1 2024

En millions d'euros	S1 2024	S1 2023	Var. à change courant	Var. à change constant
Produits des activités ordinaires	15 692	15 877	-1,2%	-0,1%
Coûts des ventes	-11 966	-12 018	-0,4%	+0,7%
Marge commerciale	3 726	3 859	-3,4%	-2,5%
<i>taux de marge commerciale (hors essence)</i>	26,6%	27,3%	-0,7 pt	-0,7 pt
Charges de personnel	-2 220	-2 168	+2,4%	+3,4%
Charges externes	-1 176	-1 178	-0,2%	+1,2%
Amortissements, provisions et dépréciations	-580	-524	+10,8%	+11,6%
Autres produits et charges d'exploitation	1	-10	n.a.	n.a.
Résultat d'exploitation courant	-250	-20	n.a.	n.a.
<i>taux de marge opérationnelle courante</i>	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Autres produits et charges opérationnels	-495	-63	n.a.	n.a.
Résultat d'exploitation	-745	-83	n.a.	n.a.
Coût de l'endettement financier net	-107	-86	+23,0%	+22,6%
Autres produits et charges financiers	-62	-62	-0,3%	+2,3%
Charges d'impôts	-58	38	n.a.	n.a.
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	-17	-21	+18,7%	+18,6%
Résultat net des activités poursuivies	-988	-215	n.a.	n.a.
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession	7	-1	n.a.	n.a.
Résultat net	-981	-215	n.a.	n.a.
Résultat net – Part du Groupe	-973	-214	n.a.	n.a.
Résultat net attribuable aux intérêts ne donnant pas le contrôle	-8	-1	n.a.	n.a.
EBITDA	339	545	-37,9%	-37,4%
<i>taux de marge d'EBITDA</i>	2,2%	3,4%	-1,3 pt	-1,3 pt

Retrouvez l'information financière sur
www.groupe-elo.com

Contact presse

Marie Vanoye – Tel. +33 7 64 49 78 06 – mvanoye@auchan.com

Contact investisseurs

Guillaume Couturié - Tel. +33 7 63 77 20 25 – gcouturie@auchan.com