

**RESULTATS SEMESTRIELS 2017**

**AUCHAN HOLDING ENREGISTRE DES RESULTATS EN PROGRESSION  
TOUT EN POURSUIVANT LA TRANSFORMATION DE SES 3 ENTREPRISES**



**FAITS MARQUANTS | S1 2017**

- **Auchan Retail** : dans le cadre du plan de transformation (Vision 2025), 8 programmes stratégiques et 43 chantiers majeurs ont été engagés dans tous les pays autour du multi-format, de la convergence d'enseignes, du digital, des systèmes d'information, de la supply chain...  
Taux moyen d'avancement : 25 %
- **Auchan Retail** : poursuite du développement multi-format avec la signature, en Roumanie, d'un partenariat avec OMV Petrom pour déployer la marque MyAuchan ; acquisition du distributeur Karavan pour intégrer le TOP 3 du retail en Ukraine.
- **Auchan Retail** : lancement de la démarche « Militants du bon, du sain et du local » pour redonner du sens au métier de commerçant et mieux servir collaborateurs, clients, société et planète.
- **Immochan** : près de 30 000 m<sup>2</sup> supplémentaires grâce à 2 ouvertures (Russie) et 4 extensions (3 en France, 1 en Pologne)
- **Oney** : croissance dynamique de l'activité commerciale, accélération de la transformation digitale de l'entreprise au service de sa nouvelle stratégie

**CHIFFRES CLES | S1 2017**

CA HT consolidé	EBITDA	Résultat d'exploitation courant	Résultat Net	Capacité d'autofinancement	Dette Financière Nette
26,5 Mds€	1,07 Md€	326 M€	145 M€	897 M€	3,7 Mds€
+2,1 %	+1,9 %	+4,3 %	+23,2 %	+7,0 %	+3,0 %

Chiffres à taux de change courant

Selon **Wilhelm Hubner**,  
Président du directoire d'Auchan Holding :

*Suite à la profonde réorganisation de nos 3 entreprises, fin 2015, Auchan Retail, Immochan et Oney ont construit chacune, en 2016, leur Vision d'entreprise et ont défini leur nouvelle stratégie et des objectifs ambitieux. Cela leur permettra de mieux anticiper les exigences de leurs marchés, en profonde évolution.*

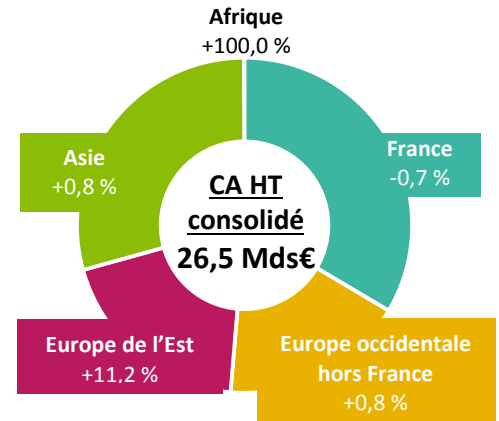
*Ces résultats semestriels 2017, en progression, en sont les premiers signes encourageants. Immochan et Oney enregistrent de bons résultats, conformes à leurs attentes, et Auchan Retail respecte le plan de marche de sa dynamique de transformation, dont les premiers résultats sont attendus pour 2018-2019.*

*Tout en maintenant des investissements ciblés, Auchan Holding, en consolidé, reste peu endettée et voit sa capacité d'autofinancement augmenter significativement de +7,0 %. Notre structure financière est donc très saine au global, ce qui rend possible l'accélération de la transformation, physique comme digitale, de nos 3 entreprises.*

## Hausse du chiffre d'affaires HT consolidé (+2,1 %)

Au 30 juin 2017, Auchan Holding enregistre un chiffre d'affaires hors taxes consolidé de 26,5 milliards d'euros, en hausse de +2,1 % à taux de change courant.

Si, en France, le chiffre d'affaires recule légèrement (-0,7 %), malgré la progression de la proximité et des drives, il progresse sensiblement en Europe occidentale hors France (+0,8 %), grâce aux bonnes performances de l'Espagne et du Portugal, et en Europe de l'Est (+11,2 %), où la Hongrie, l'Ukraine et surtout la Roumanie enregistrent de très bons résultats. Si la Russie progresse à taux de change courant, du fait de la bonne tenue du rouble durant ce début d'année, le chiffre d'affaires recule à change constant. Malgré un impact change défavorable en Chine, les revenus de l'Asie progressent de +0,8 %, principalement portés par les bons résultats de Sun Art Retail Group. Enfin, Auchan Retail confirme son développement en Afrique, avec l'ouverture de 3 nouveaux points de vente au Sénégal depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017.



A change constant et hors effet calendaire, le chiffre d'affaires organique progresse de +0,8 %, l'expansion (+1,4 %) compensant notamment le recul des ventes à magasins comparables (-0,6 %). Enfin, les variations de change, notamment en Russie et en Chine, ont contribué à une hausse de +1,9 % du chiffre d'affaires, soit +509 millions d'euros.

## Croissance de l'EBITDA (+1,9 %) et du résultat d'exploitation courant (+4,3 %)

Au 30 juin 2017, l'EBITDA d'Auchan Holding progresse de 1,9 % à taux de change courant pour atteindre 1,07 milliard d'euros. Cette hausse s'explique notamment par la progression de la marge commerciale, qui passe ainsi de 23,1 % en juin 2016 à 23,4 % cette année, et des frais globalement sous contrôle dans l'ensemble des pays. Par exemple, grâce au Programme Energie, lancé en 2015 et dont l'objectif est de réduire significativement la consommation énergétique, la facture d'énergie d'Auchan Retail a encore diminué de 2,0 % au 1<sup>er</sup> semestre 2017.

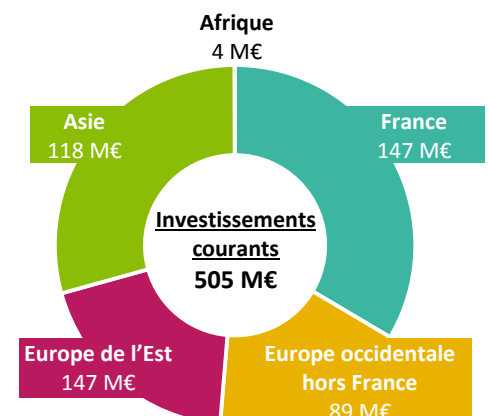
Le résultat d'exploitation courant, qui traduit la performance récurrente des activités du groupe, progresse ainsi de +4,3 % à change courant, pour atteindre 326 millions d'euros. Cependant, le résultat d'exploitation qui, lui, prend en compte les « Autres produits et charges opérationnels », recule de -8,3 %. En effet, au 30 juin 2017, les autres produits et charges opérationnels s'élèvent à -101 millions d'euros, contre -68 millions d'euros au 30 juin 2016 ; cette différence de 33 millions d'euros explique donc le recul du résultat d'exploitation.

Le résultat net des activités poursuivies s'établit, au 30 juin 2017, à 105 millions d'euros, en repli de -18,6 % (à taux de change courant). Enfin, en prenant en compte le produit de la cession d'Alinéa, finalisée en début d'année, le résultat net d'Auchan Holding progresse de +23,2 % pour atteindre 145 millions d'euros.

## Des investissements courants ciblés, une dette financière nette sous contrôle

Au 1<sup>er</sup> semestre 2017, Oney, Immochan et Auchan Retail ont investi 505 millions d'euros dans leurs pays d'implantation pour poursuivre la modernisation et la digitalisation des activités (sites commerciaux, points de vente, sites de e-commerce, applications mobiles...).

Ainsi, 147 millions d'euros ont été investis en France et 89 millions d'euros en Europe occidentale hors France, principalement pour la modernisation des magasins et des galeries commerciales, ou encore pour la convergence des enseignes vers la marque Auchan. En parallèle, 147 millions d'euros ont été dédiés à l'Europe de l'Est et 118 millions d'euros à l'Asie, les principales régions d'expansion du groupe. Au 30 juin 2017, Auchan Retail y a ouvert 12 points de vente (7 en Russie, 2 en Chine



et 3 au Vietnam), tandis qu'Immochan ouvrait 2 nouvelles galeries en Russie et finalisait 1 extension en Pologne, pour un total de 20 300 m<sup>2</sup> supplémentaires. Enfin, **4 millions d'euros ont été investis en Afrique** dans le cadre du développement d'Auchan Retail sur ce continent.

Au 30 juin 2017, **la dette financière nette s'élève à 3,7 milliards d'euros**. Avec un Gearing (c'est-à-dire un ratio « dette financière nette sur capitaux propres ») de 30,8 %, elle reste à un niveau maîtrisé, puisqu'elle n'enregistre qu'une légère hausse de 108 millions d'euros par rapport au 30 juin 2016.

Enfin, **la capacité d'autofinancement des entreprises d'Auchan Holding progresse de 7,0 %** par rapport au 30 juin 2016 pour atteindre 897 millions d'euros.

## CHIFFRES CLEFS | S1 2017

(EN NORMES COMPTABLES INTERNATIONALES IAS/IFRS)

En millions d'euros	S1 2017	S1 2016	Variation à changes courants	Variation à changes constants
Produits des activités ordinaires	26 466	25 909	+2,1 %	+0,2 %
EBITDA <sup>1</sup>	1 070	1 050	+1,9 %	-0,6 %
Résultat d'exploitation courant	326	312	+4,3 %	-0,7 %
Autres produits et charges opérationnels	(101)	(68)	+49,9 %	
Résultat d'exploitation	225	245	-8,3 %	
Résultat net des activités poursuivies	105	129	-18,6 %	-22,2 %
Résultat net des activités abandonnées ou détenues en vue de la vente	40	(12)		
<b>Résultat net</b>	<b>145</b>	<b>117</b>	<b>+23,2 %</b>	<b>+17,2 %</b>

En millions d'euros	S1 2017	S1 2016	Variation (M€ et %)	
Investissements courants	505	601	-96 M€	-15,9 %
Dette financière nette	3 715	3 607	+108 M€	+3,0 %
Capitaux propres totaux	12 063	12 260	-197 M€	-1,6 %

<sup>1</sup> EBITDA : Résultat d'exploitation courant hors autres produits et charges d'exploitation et hors amortissements, dépréciations et provisions

## FAITS MARQUANTS

Dans le cadre de son plan de transformation, **8 programmes stratégiques et 43 chantiers majeurs ont été engagés** autour du multi-format, des convergences d'enseignes, du digital, des systèmes d'information, de la supply chain... avec un **taux moyen d'avancement de 25 %**.

En parallèle, le Projet Humain, partie intégrante de la Vision 2025, a été lancé. **Adapté à chaque pays, il vise à répondre aux nouvelles attentes des collaborateurs**, actuels et futurs.

Le 25 avril, **Auchan Retail a lancé le mouvement « Militants du bon, du sain et du local »**, une démarche singulière co-construite avec l'ensemble de l'écosystème autour de 4 piliers : les clients, les collaborateurs, la planète et la société.

La **convergence des enseignes vers une marque unique par pays** se poursuit. 5 % du parc de magasins de proximité et d'ultra-proximité a été transformé et une accélération est prévue dès le 2<sup>e</sup> semestre 2017 (50 % du parc transformé fin 2018). Ces premiers changements d'enseigne ont un **impact favorable significatif sur le chiffre d'affaires**.

Auchan Retail poursuit son développement multi-format en mettant la **priorité sur les formats de proximité et d'ultra-proximité** (90 % des ouvertures du semestre).

En avril, Auchan Retail a signé un **partenariat avec OMV Petrom** pour exploiter à terme les 400 boutiques du 1<sup>er</sup> réseau de stations-service de Roumanie sous la marque My Auchan.

En juin, **Auchan Retail a annoncé l'acquisition, en Ukraine, du distributeur Karavan** pour compléter sa couverture géographique du pays et intégrer le TOP 3 de la distribution.

Pour **s'imposer comme l'un des acteurs majeurs du commerce phygital**, Sun Art Retail Group (société cotée à la bourse de Hong-Kong et détenue en partenariat avec le taiwanais Ruentex) a testé, en Chine, 2 magasins d'ultra-proximité 100 % phygital, fonctionnant à 100 % sur l'usage du mobile.

Par ailleurs, pour **proposer une nouvelle expérience client « online-to-offline »** (O2O), Sun Art Retail Group a aussi testé 2 concepts :

- **« Ji Su Da »**, un service de livraison à domicile en 1h, dans un rayon de 3 kms autour de 370 magasins, d'une offre de 4 000 références, dont 1 000 produits frais ;
- **RT-Mart Fresh**, un service de livraison à domicile de produits frais à partir d'un magasin.

Ce programme « O2O » a été récemment considéré par certains analystes financiers comme **le business model au potentiel de croissance le plus important du retail** en Chine.

## RESULTATS

Au 30 juin 2017, **le chiffre d'affaires HT consolidé d'Auchan Retail progresse de 2,1 %** à change courant pour atteindre 25,9 milliards d'euros, contre 25,4 milliards d'euros au 30 juin 2016. **A taux de change constant, le chiffre d'affaires d'Auchan Retail est quasiment stable (+0,1 %)**, même si les résultats varient sensiblement selon les pays.

Ainsi, **en Chine**, Sun Art Retail Group voit toutes les lignes du compte de résultat progresser, du chiffre d'affaires (+2,1 % à change constant) au résultat net (+12,5 % hors exceptionnel). Le succès se confirme également **au Vietnam**, qui enregistre de belles progressions en clients comme en chiffre d'affaires. 6 magasins ont déjà ouvert depuis le 1<sup>er</sup> janvier et le rythme va s'accélérer d'ici la fin d'année.

En **Europe de l'Est**, la Hongrie, qui a accéléré le déploiement de son activité e-commerce, l'Ukraine et la Roumanie continuent d'enregistrer de belles performances commerciales. La Russie, quant à elle, a connu au 1<sup>er</sup> semestre une baisse de ses revenus en monnaie locale. Une baisse qui s'explique par un contexte macro-économique toujours difficile et une baisse sensible du pouvoir d'achat. De nombreuses actions ont été mises en place pour infléchir cette tendance.

En **Europe occidentale**, l'Espagne et Portugal continuent sur la voie de la croissance avec une nouvelle hausse de leur chiffre d'affaires. En France, la proximité et le drive progressent (le chiffre d'affaires progresse respectivement de +0,7 % et +1,1 %), démontrant l'attrait des clients pour ces solutions course.

Enfin, **en Afrique**, Auchan Retail Sénégal continue d'enregistrer d'excellentes progressions en revenus et en clients. Avec 1,5 millions tickets de caisse au 30 juin, l'entreprise a déjà servi plus de clients qu'en 2016 et devrait rapidement dépasser la barre symbolique des 3 millions de tickets de caisse par an, grâce à son plan de développement.



Selon **Wilhelm Hubner**,  
directeur général d'Auchan Retail

*Les résultats du 1<sup>er</sup> semestre d'Auchan Retail, et notamment son chiffre d'affaires, ne sont pas au niveau de nos attentes. Ils sont principalement impactés par la France, l'Italie et la Russie. Néanmoins, la grande majorité des pays progressent en revenus en monnaie locale, et notamment la Chine, le marché le plus emblématique du retail d'aujourd'hui, où nous confirmons, année après année, notre rang d'acteur majeur du commerce phygital.*

*Même si le 1<sup>er</sup> semestre représente moins de 40 % de l'EBITDA et moins de 20 % du résultat net de l'année, ces chiffres semestriels confirment l'importance de la forte mobilisation de tous les collaborateurs pour réussir, dans tous nos pays, notre commerce de fin d'année.*

*Nous avons également décidé d'accélérer le déploiement et la mise en œuvre de notre Vision 2025, que nous avons enrichie d'un projet humain de rupture et ambitieux, pour répondre aux attentes de nos collaborateurs. 8 programmes stratégiques et 43 chantiers majeurs ont ainsi été engagés dans tous les pays pour accélérer la transformation de notre entreprise. Avec un taux d'avancement moyen de 25 %, nous respectons actuellement notre plan de marche, qui doit s'achever en 2019.*

*Preuve emblématique de notre nouvelle dynamique, nos 2 500 magasins de proximité et d'ultra-proximité dans le monde (en propre, en franchise et en partenariat) que nous sommes en train de faire converger sous une marque unique par pays, et dont les premières transformations sont un succès commercial, sont le socle solide sur lequel nous allons nous appuyer pour accélérer notre développement multi-format et servir toujours mieux, demain, les habitants des villes et des territoires grâce à l'excellence du service rendu, quel que soit le parcours de course, physique comme digital.*

## FAITS MARQUANTS

Immochan a renforcé sa stratégie patrimoniale, avec d'une part une vision ambitieuse, actif par actif, qui s'appuie sur l'asset management, et d'autre part la rotation des actifs quand il n'y a plus de potentiel de développement et de création de valeur.

Ainsi, en Italie, le centre Bussolengo (13 740 m<sup>2</sup>) a été cédé au fonds Antirion Retail pour un montant de 40 M€. Il a été conservé en mandat de gestion.

Chaque pays a également défini une stratégie de développement adaptée, qui intègre les nouveaux domaines d'activité (commerce, loisirs, logements, bureaux...), le renforcement et la pérennisation des sites existants et le développement de programmes urbains mixtes.

Par exemple, en France, la construction de 2 900 m<sup>2</sup> de bureaux a débuté à Sorgues (Vaucluse), destiné notamment à des entreprises innovantes de la région. A Saint-André (Nord), le permis de construire d'un programme mixte de quartier de plus de 85 000 m<sup>2</sup> (comprenant 700 logements, des bureaux, des commerces, des équipements publics...) a été déposé.

A la fin du 1<sup>er</sup> semestre, Immochan gère près de 30 000 m<sup>2</sup> supplémentaires, grâce notamment à l'ouverture, en Russie, d'Aquarelle Togliatti (11 360 m<sup>2</sup>) et de Proletarskiy (3 840 m<sup>2</sup>), ou encore aux extensions, en France, du PAC de Castres (+4 500 m<sup>2</sup>) et des strip mall de Mantes (+1 900 m<sup>2</sup>) et de Fâches-Thumesnil (+4 500 m<sup>2</sup>), et enfin de la galerie de Hetmanska (+ 5 100 m<sup>2</sup>), en Pologne.

Immochan a également préparé le futur avec la pose de la première pierre d'Aquarelle Pushkino, en Russie (galerie de 68 000 m<sup>2</sup>), ainsi que le lancement de la rénovation de Montivilliers (+27 000 m<sup>2</sup>, 250 emplois créés) et de l'extension et du remodeling de la galerie de Bordeaux-Lac, où Primark viendra s'installer en 2019. Enfin, l'extension de Nanya a débuté à Taiwan, comme la construction du Retail Park de Petrovka (11 000 m<sup>2</sup>) et de Kideal (5 000 m<sup>2</sup>) en Ukraine.

Immochan a fêté ses 5 ans d'activité en Roumanie où, grâce à une croissance accélérée, l'entreprise est devenue leader du marché. Ce pays montre également la voie de la diversification à travers le développement d'un quartier de vie, à Brasov, considéré comme le plus grand projet de régénération urbaine de Roumanie.

## RESULTATS

Au 30 juin 2017, les revenus hors taxes consolidés d'Immochan sont en progression de 5,1 % à taux de change courant, pour atteindre 327 millions d'euros. Ils progressent, à taux de change constant, de 4,4 %.

Retraités de l'impact des cessions réalisées en 2016, les revenus proforma progressent de 5,0 % à taux de change constant par rapport à l'année dernière. Du fait de la stabilité du parc à comparable, la hausse des revenus s'explique donc exclusivement par l'expansion (+5,0 %). Les cessions de galeries réalisées depuis le 30 juin 2016 impactent les revenus à hauteur de -0,6 %, une baisse compensée par un impact change positif de +0,7 %.

Grâce aux investissements réalisés dans les centres commerciaux pour renforcer leur attractivité, mais aussi grâce à l'engagement de toutes les équipes et de nos partenaires, le taux de vacants diminue de 1 point sur un an pour atteindre 4,4 % au 30 juin 2017.

Enfin, à taux de change constant, l'EBITDA progresse de +6,5 %. Cette hausse s'explique notamment par la bonne tenue des loyers et des frais au quotidien et par l'amélioration du risque client.



Selon Benoit Lheureux,  
directeur général d'Immochan

*Grâce aux résultats solides enregistrés ces 6 premiers mois de l'année, Immochan confirme sa bonne santé et sa capacité à aller de l'avant. Nous nous engageons dans un double mouvement pour, d'une part, sécuriser nos résultats et amorcer la mutation de nos sites et, d'autre part, diversifier nos investissements et ainsi répondre à notre nouvelle vocation d'acteur global du développement urbain. Enfin, pour poursuivre l'ouverture de l'entreprise à de nouveaux marchés et de nouveaux pays, une équipe pionnière est partie au Vietnam, où nous espérons concrétiser nos premières actions dès l'année prochaine. Plus globalement, nous avons amorcé une transformation profonde et culturelle. Nous nous sommes dotés d'une nouvelle mission : créateurs de liens, nous lançons une nouvelle stratégie de relations clients.*

## FAITS MARQUANTS

Le 1<sup>er</sup> semestre 2017 a été marqué par une **croissance dynamique de l'activité** grâce à de belles performances commerciales, et par le lancement du projet d'entreprise d'accélération du développement et de l'innovation digitale.

Au cours de ce 1<sup>er</sup> semestre, Oney a signé de nouveaux partenariats pour le **paiement fractionné sur Internet** en France et en Espagne, notamment dans de nouveaux secteurs comme celui du voyage.

En Chine, les **premiers tests de paiement avec portefeuille électronique** ont été réalisés avec Auchan Retail.

Enfin, **l'obtention de la licence bancaire Retail en Russie** ouvre de nouvelles perspectives commerciales,

notamment la gestion de comptes courants, de comptes épargne et d'opérations bancaires auprès des particuliers.

Ce début d'année 2017 a également été marqué par la mise en place de **nouvelles sources de financement**, comme un produit d'épargne sur le marché allemand, et par le **lancement de nouveaux produits**, tels que 3 nouvelles extensions de garanties créées pour Auchan et Electro-Dépôt en France.

Au cours de ces 6 premiers mois, l'ensemble des collaborateurs de Oney a écrit collectivement le **projet humain de l'entreprise**, un projet collectif fort et ambitieux, porteur de sens pour les années à venir.

## RESULTATS

Oney poursuit une **croissance dynamique** avec une forte progression de ses activités : augmentation du nombre de clients de +7,7 %, production de crédit en hausse de +11 % et progression de l'encours de crédit sain à +5 %, portées notamment par les filiales française, portugaise, russe et roumaine. Les activités hors crédit connaissent, elles aussi, une belle progression (+8,4 %) autour de l'assurance, du paiement et de la lutte contre la fraude.

Au total, **le produit net bancaire s'élève au 30 juin 2017 à 206,4 M€**, soit une hausse de +9,1 % (hors effet de la cession du titre Visa Europe en 2016).

Le **coefficient d'exploitation s'élève à 68,7 %** en hausse par rapport à 2016, les dépenses liées au projet d'accélération de la transformation digitale impactant directement les frais d'exploitation. **Il serait de 61,4 % hors ces éléments**, contre 62,4 % en juin 2016 (retraité des effets de la cession du titre Visa Europe).

Par ailleurs, le taux de risque sur encours continue de baisser par rapport à mi-2016, et atteint 2,2 %, résultat d'une bonne gestion du risque sur tous les marchés.

Au final, **le résultat net s'élève à 26 M€** au 30 juin 2017, en baisse de -16,2 % par rapport au 30 juin 2016 (hors effet de la cession du titre Visa Europe en 2016), là encore du fait des dépenses liées au projet de digitalisation et d'accélération du développement. **Hors ces dépenses, il progresse de 15,8 %.**



Selon Jean Pierre Viboud,  
directeur général d'Oney

*Nous sommes très heureux de présenter de telles performances, reflet du succès que nous rencontrons dans le déploiement de notre stratégie d'innovation et d'accompagnement de nos clients à travers des parcours d'achat « easy and smart ». Nous intensifions cette stratégie, dans tous nos pays, aux côtés de nos partenaires commerçants en leur proposant des solutions innovantes de paiement, d'assurances, de lutte contre la fraude et de data sharing. Notre enjeu est d'accompagner nos partenaires sur tous leurs marchés avec des solutions performantes, qui répondent aux enjeux du commerce d'aujourd'hui et de demain.*

# ANNEXES

## Bilan consolidé au 30 juin 2017

ACTIFS (EN M€)	S1 2017	S1 2016
Goodwill	3 655	3 651
Autres immobilisations incorporelles	1 029	1 039
Immobilisations corporelles	11 519	11 967
Immeubles de placement	4 347	4 149
Participations dans les sociétés mises en équivalence	180	188
Crédits à la clientèle – activité de crédit	1 208	1 145
Autres actifs financiers non courants	491	576
Dérivés actifs non courants	159	287
Actifs d'impôts différés	347	257
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>22 934</b>	<b>23 258</b>
Stocks	4 189	4 184
Crédits à la clientèle – activité de crédit	1 465	1 443
Créances clients	494	402
Créances d'impôt exigible	265	253
Autres créances courantes	2 349	2 391
Dérivés actifs courants	48	136
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 674	1 422
Actifs détenus en vue de la vente	0	0
<b>ACTIFS COURANTS</b>	<b>10 484</b>	<b>10 231</b>
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>	<b>33 418</b>	<b>33 489</b>

CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS (EN M€)	S1 2017	S1 2016
Capital social	608	633
Primes liées au capital	1 914	1 914
Réserves et résultats – part du groupe	6 830	7 018
<b>CAPITAUX PROPRES – PART DU GROUPE</b>	<b>9 352</b>	<b>9 565</b>
Intérêts ne donnant pas le contrôle	2 711	2 695
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>12 063</b>	<b>12 260</b>
Provisions	356	323
Emprunts et dettes financières non courantes	4 320	3 930
Dettes finançant l'activité de crédit	1 078	1 222
Dérivés passifs non courants	31	16
Autres dettes non courantes	1 373	1 270
Passifs d'impôts différés	589	728
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>7 748</b>	<b>7 490</b>
Provisions	277	221
Emprunts et dettes financières courantes	1 219	1 497
Dettes finançant l'activité de crédit	1 067	913
Dérivés passifs courants	43	23
Dettes fournisseurs	7 062	7 245
Dettes d'impôt exigible	186	148
Autres dettes courantes	3 754	3 692
Dettes associées à des actifs détenus en vue de la vente	0	0
<b>PASSIFS COURANTS</b>	<b>13 607</b>	<b>13 739</b>
<b>TOTAL DES CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS</b>	<b>33 418</b>	<b>33 489</b>







# Compte de résultat consolidé au 30 juin 2017

(variations à taux de change courant)

(en millions d'euros)		S1 2017	S1 2016	N / N-1
<b>PRODUITS DES ACTIVITÉS ORDINAIRES</b>		<b>26 466</b>	<b>25 909</b>	<b>+2,1 %</b>
	Coût des ventes	(20 285)	(19 922)	+1,8 %
<b>MARGE COMMERCIALE</b>		<b>6 181</b>	<b>5 987</b>	<b>+3,2 %</b>
	Charges de personnel	(3 122)	(2 972)	+5,0 %
	Charges externes	(1 951)	(1 897)	+2,8 %
	Amortissements, provisions et dépréciations	(784)	(803)	-2,3 %
	Autres produits et charges d'exploitation	1	(3)	n/a
<b>RÉSULTAT D'EXPLOITATION COURANT</b>		<b>326</b>	<b>312</b>	<b>+4,3 %</b>
	Autres produits et charges opérationnels	(101)	(68)	+49,9 %
<b>RÉSULTAT D'EXPLOITATION</b>		<b>225</b>	<b>245</b>	<b>-8,3 %</b>
	Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	28	25	-
	Coût de l'endettement financier brut	(47)	(43)	-
	Coût de l'endettement financier net	(18)	(17)	+4,8 %
	Autres produits et charges financiers	(11)	(35)	-68,6 %
<b>RÉSULTAT DES SOCIÉTÉS INTÉGRÉES AVANT IMPÔT</b>		<b>218</b>	<b>192</b>	<b>+13,1 %</b>
	Charge d'impôt	(111)	(61)	+82,6 %
	Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	(2)	(3)	-32,0 %
<b>RÉSULTAT NET DES ACTIVITÉS POURSUIVIES</b>		<b>105</b>	<b>129</b>	<b>-18,6 %</b>
	Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession	40	(12)	-
<b>RÉSULTAT NET</b>		<b>145</b>	<b>117</b>	<b>+23,2 %</b>
	Dont résultat net – part du groupe	(7)	4	-

## Parc des points de vente sous enseignes au 30 juin 2017

(y compris franchisés et partenaires)

	AUCHAN RETAIL		IMMOCHAN (galeries gérées)	ONEY
	MAGASINS PHYSIQUES	DIGITAL		
 France	496	156 drives, E-commerce	96	Oney
Espagne	345	E-commerce	30	Oney
Portugal	47	E-commerce	10	Oney
Italie	1 580	1 drive, E-commerce	50	Oney
Luxembourg	1	4 drives, E-commerce	1	-
<b>EUROPE OCCIDENTALE</b>	<b>2 469</b>	<b>161 drives</b>	<b>187</b>	<b>-</b>
 Pologne	110	Auchandirect	28	Oney
Hongrie	19	E-commerce	18	Oney
Roumanie	33	E-commerce	23	Oney
Russie	306	E-commerce	39	Oney
Tadjikistan	1	-	-	-
Ukraine	11	E-commerce	3	Oney
<b>EUROPE CENTRALE ET DE L'EST</b>	<b>480</b>	<b>-</b>	<b>111</b>	<b>-</b>
 Chine continentale	446	E-commerce	74	Oney
Taiwan	22	9 drives, E-commerce	22	-
Vietnam	11	-	-	-
<b>ASIE</b>	<b>479</b>	<b>9 drives</b>	<b>96</b>	<b>-</b>
 Sénégal	8	-	-	-
Tunisie	81	-	-	-
Mauritanie	2	-	-	-
<b>AFRIQUE</b>	<b>91</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL</b>	<b>3 519</b>	<b>170 drives</b>	<b>394</b>	



**Auchan** Holding

### CONTACT INVESTISSEURS

Vincent Schiltz  
Tel : +33 3 20 81 68 54  
Mail : [v.schiltz@auchan.com](mailto:v.schiltz@auchan.com)

### CONTACT PRESSE

Marie Vanoye  
Tel : +33 3 20 81 68 52 / +33 7 64 49 78 06  
Mail : [mvanoye@auchan.com](mailto:mvanoye@auchan.com)