RALLYE



GROUPE Casino
NOURRIR UN MONDE DE DIVERSITÉ

GROUPE GO sport

Résultats Annuels 2018

14 mars 2019

PRÉSENTATION DU GROUPE AU 31 DÉCEMBRE 2018

RALLYE

Société cotée

51,7% du capital
63,0% des DV

100%

GROUPE Casino
NOURRIR UN MONDE DE DIVERSITÉ

GROUPE GO sport

PORTEFEUILLE D'INVESTISSEMENTS

Actif stratégique

Un des leaders mondiaux du commerce alimentaire

Spécialiste de la distribution d'articles de sport

Portefeuille diversifié entre investissements financiers et programmes immobiliers











FAITS MARQUANTS 2018

RALLYE

GROUPE GO sport

- Signature en septembre 2018 d'une ligne de 500M€ sans nantissement sur les actions Casino portant le dispositif de liquidité à plus de 2,2Mds€
- Exercice du put sur l'obligation échangeable 2020 par 99% des porteurs représentant un nominal de 370M€
- Cession par Groupe Go Sport de l'activité Courir pour un montant de 283M€ a été finalisée le 28 février 2019.

GROUPE Casino NOURRIR UN MONDE DE DIVERSITÉ

France :

- Meilleure croissance organique depuis 5 ans et hausse de +2,8% du volume d'affaires(1)
- Croissance du ROC de distribution de +15% et amélioration de la rentabilité de +0,2 pt dans la continuité des années précédentes
- Avancées importantes sur les priorités stratégiques du Groupe (Mix de formats, e-commerce, Bio)
- Exécution du plan de cession de 1,5 Md€ en avance sur le calendrier annoncé en juin 2018

Brésil :

- Croissance de +11%(2) sur l'année 2018 : Assai à +24%(2), Multivarejo à +4%(3)
- Accélération de la transformation digitale et du e-commerce (acquisition de James Delivery et partenariat Cheftime)

Colombie :

- Succès du format Cash & Carry Surtimayorista et lancement des nouveaux formats Exito Wow et Carulla FreshMarket
- Renforcement de la stratégie omnicanale et expansion de l'activité immobilière avec Viva Malls

(1) Volumes d'affaires dans les enseignes alimentaires et non alimentaires y compris Cdiscount
(2) Croissance organique | (3) Croissance comparable

SOMMAIRE

- RALLYE : Résultats annuels 2018
- Résultats des filiales de Rallye
- Conclusion et perspectives
- Annexes

CHIFFRES CLÉS DU COMPTE DE RÉSULTAT AU 31 DECEMBRE 2018

en M€	2017	2018
Chiffre d'affaires	38 302	37 495
EBITDA[1]	1 910	1 879
Marge d'EBITDA[1] (%)	*5,0%*	*5,0%*
Résultat Opérationnel Courant (ROC)	1 207	1 209
Marge sur ROC (%)	*3,2%*	*3,2%*
Résultat net des activités poursuivies, part du Groupe	(99)	(218)
Résultat net de l'ensemble consolidé, part du Groupe	(102)	(223)
Résultat net normalisé[2] des activités poursuivies, part du Groupe	26	(14)

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

Compte tenu de la poursuite du processus de vente de Via Varejo en 2018, cette activité est présentée en activité abandonnée en 2017 et en 2018, conformément à la norme IFRS 5.

La norme IAS 29 relative au traitement de l'hyperinflation en Argentine a été appliquée pour la clôture des comptes au 31 décembre 2018. Conformément aux dispositions de la norme, les comptes de l'exercice 2017 n'ont pas été retraités

Les chiffres organiques sont présentés sur une base consolidée, à périmètre et taux de change constants

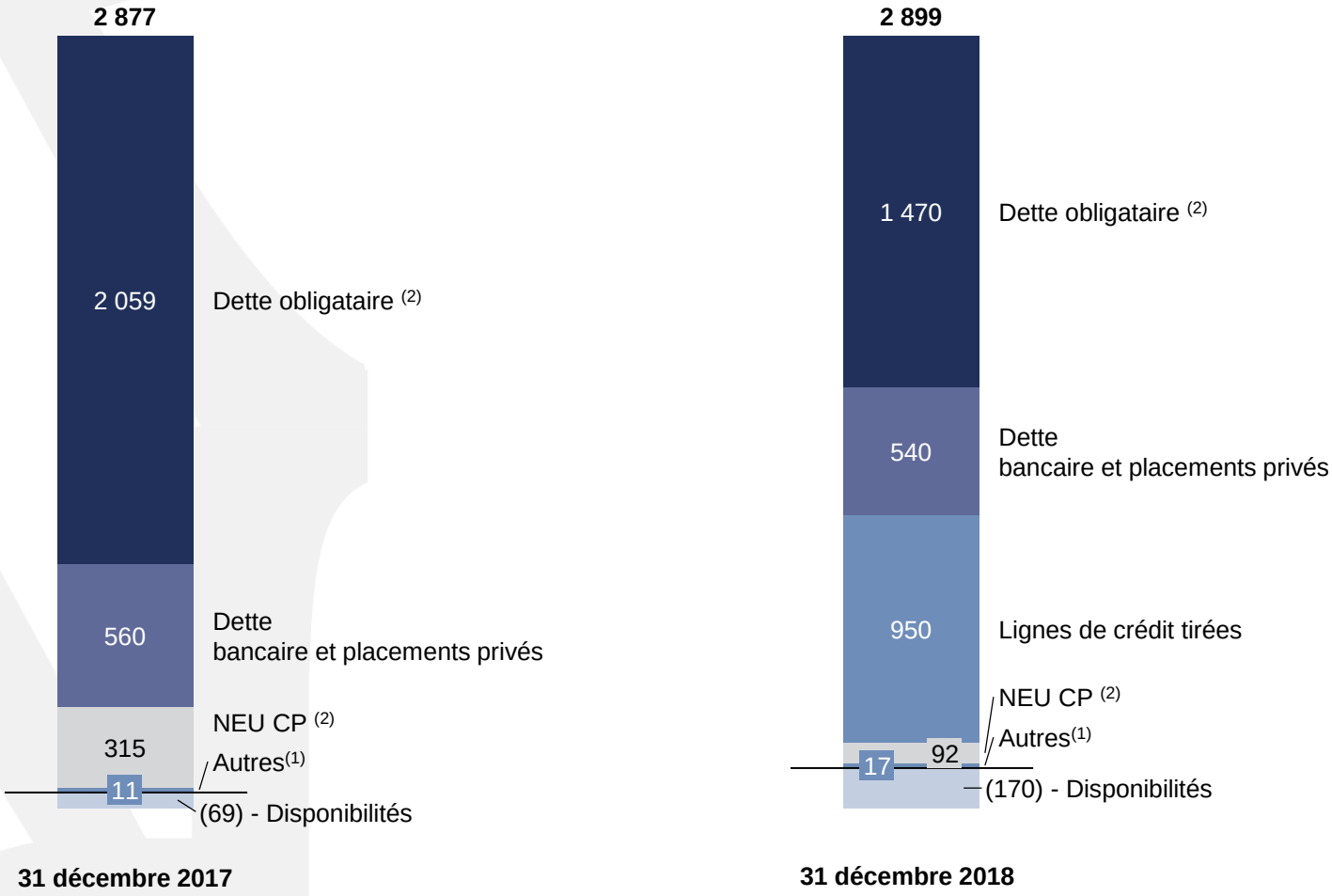
Les effets de change ont été négatifs en 2018 avec des dépréciations moyennes du COP et du BRL contre l'Euro de respectivement -4,3% et -16,3%.

(1) EBITDA = ROC + dotations aux amortissements opérationnels courants

(2) Le résultat net normalisé correspond au résultat net des activités poursuivies, corrigé des effets des autres produits et charges opérationnels et des effets des éléments financiers non-récurrents, ainsi que des produits et charges d'impôts non-récurrents

DETTE FINANCIÈRE NETTE AU 31 DECEMBRE 2018

La DFN de Rallye s'établit à 2 899 M€ au 31 décembre 2018, contre 2 877 M€ au 31 décembre 2017

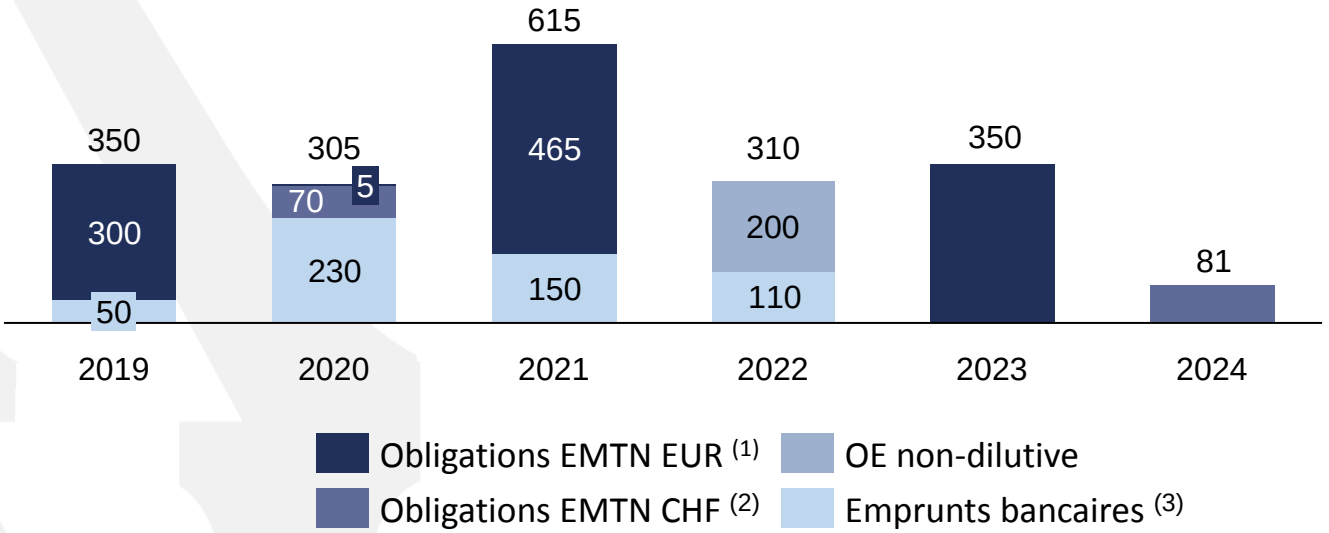


(1) Autres : intérêts courus et retraitements IFRS.
(2) Les émissions obligataires ou le programme de billets de trésorerie ne sont adossés à aucun actif

ÉCHÉANCIER DES EMPRUNTS BANCAIRES ET OBLIGATAIRES

Echéancier des emprunts bancaires et obligataires au 31/12/2018
En millions d'euros

Total : 2 010 M€(1)



Au 31 décembre 2018, la **maturité moyenne des emprunts bancaires et obligataires de Rallye est de 2,3 années**.

(1) Les émissions obligataires ne sont adossées à aucun actif, dont 5M€ hors EMTN correspondant au montant résiduel de l'OE 2020

(2) L'effet change a été couvert à l'émission pour la durée de vie de l'emprunt

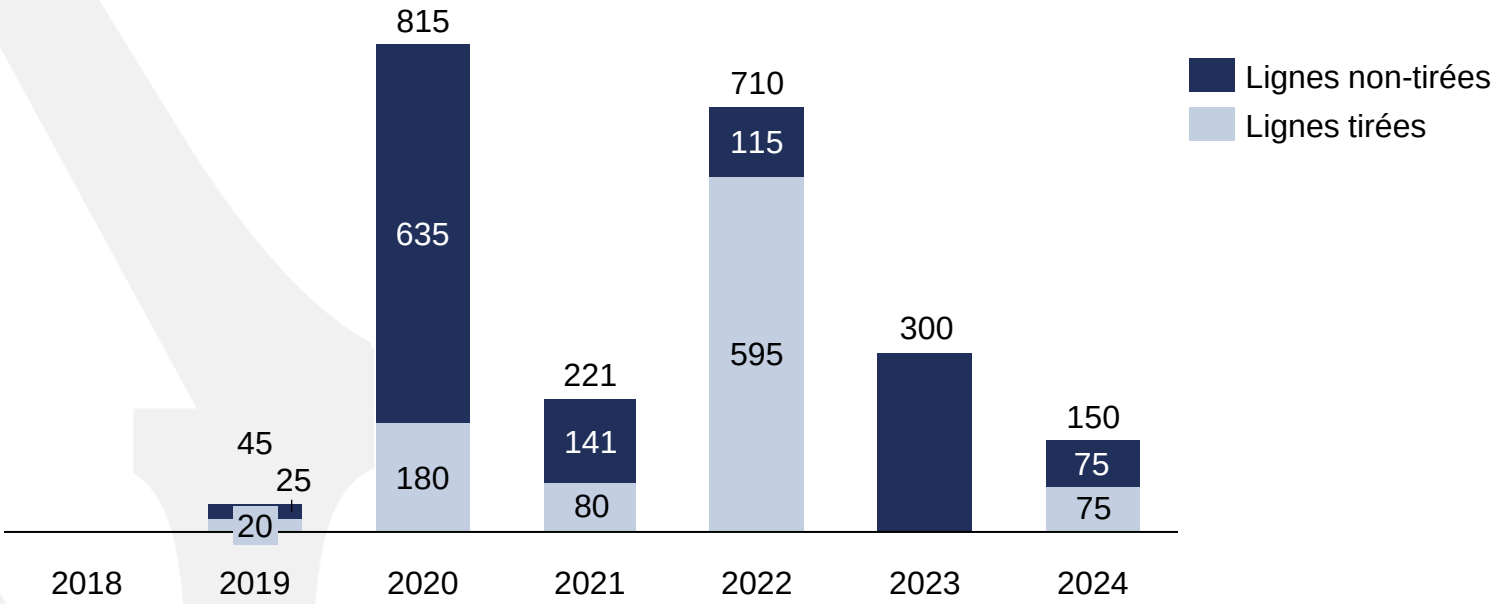
(3) Au 31/12/2018, 150 M€ de prêt bancaire bénéficie du nantissement de 5,1M d'actions Casino

UNE SITUATION DE LIQUIDITÉ SOLIDE, AVEC 1,3Mds€ DE LIGNES NON-UTILISEES AU 31/12/2018

Echéancier et utilisation des lignes de crédit au 31/12/2018

En millions d'euros

Total : 2 241 M€(1)



Un dispositif de liquidité important qui n'est que partiellement utilisé avec 1,3Mds€ de lignes non utilisées, dont 800M€ qui ne bénéficient pas de nantissement sur les actions Casino.

La maturité moyenne du dispositif de liquidité est de 2,75 années.

(1) Dont 1,41 Md€ de lignes de crédit soumises à des nantissements d'actions Casino, uniquement lors du tirage. Au 31/12/2018, 33,2M d'actions Casino étaient nanties pour 920M€ de lignes utilisées

UNE ÉQUATION DE CASH-FLOW RECURRENT POSITIVE EN 2018

En M€	2017	2018
DFN au 01/01	2,899	2,877
Frais financiers nets (A)	**119**	**150**
Dont coût de l'endettement financier net	*107*	*121*
Dont commissions sur lignes bancaires et de renouvellement	*11*	*30*
Frais généraux (B)	**14**	**4**
Dividendes versés par Rallye (C)	**15**	**18**
Dividendes reçus de Casino (D)	**(177)**	**(177)**
Equation de cash-flow récurrent (A + B + C + D)	**(29)**	**(5)**
Décaissement (encaissements) nets sur le portefeuille d'investissements et rachat d'actions	(5)	16
Divers	11	12
DFN au 31/12	2,877	2,899

L'équation de cash-flow récurrent(1) de Rallye demeure positive en 2018 à +5M€

(1) Dividendes reçus de Casino, nets des dividendes versés par Rallye, des frais financiers nets et des frais généraux

DIVIDENDE 2018

Le Conseil d'Administration du 13 mars 2019 a pris la décision de proposer à l'Assemblée Générale du 15 mai 2019 le versement d'un dividende de 1,00€ par action, stable par rapport à 2017 :

- Le dividende sera versé en numéraire

- Il sera détachable le 20 mai 2019 et mis en paiement le 22 mai 2019

DES COVENANTS FINANCIERS INDÉPENDANTS DU COURS DE L'ACTION CASINO ET CONFORTABLEMENT RESPECTÉS AU 31 DECEMBRE 2018

- Aucun covenant financier n'est attaché à la documentation obligataire EMTN et au programme de NEU CP de Rallye
- La documentation bancaire de Rallye n'intègre pas de covenant financier ou de clause de step-up liée à l'ANR de Rallye, à la couverture de la dette de Rallye par ses actifs, au cours de Casino, ou à son rating
- **Les seuls covenants financiers portant sur la dette de Rallye (tirée ou non tirée) sont :**

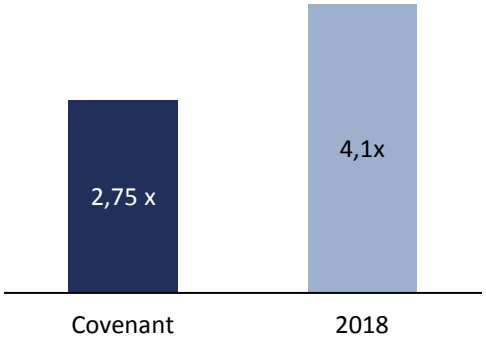
EBITDA consolidé / coût de l'endettement net > 2,75

- Calculé deux fois par an, au 30/06 sur douze mois glissants, et au 31/12
- En lecture directe dans les états financiers consolidés de Rallye

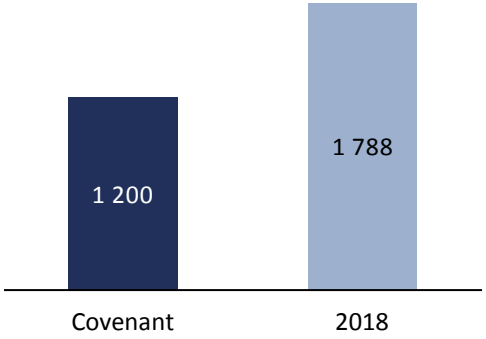
Capitaux propres sociaux de Rallye SA > 1,2 Md€

- Calculé une fois par an au 31/12
- En lecture directe dans les états financiers sociaux de Rallye
- Les capitaux propres de Rallye ne sont pas impactés par des variations de change ou l'évolution du cours de Casino dans la mesure où les titres Casino sont comptabilisés à leur valeur historique et non à leur valeur de marché (cours de bourse) dans les comptes sociaux de Rallye
- Au 31 décembre 2018, dans le cadre du test annuel de dépréciation des actifs, la valeur historique de la participation de Rallye dans Casino a été comparée à sa valeur d'utilité et n'a pas donné lieu à constatation d'une perte de valeur
- La valeur d'utilité des titres Casino est déterminée chaque année à partir d'une analyse multicritère n'intégrant pas le cours de l'action Casino

EBITDA consolidé / coût de l'endettement net au 31 décembre



Capitaux propres de Rallye SA au 31 décembre (M€)



SOMMAIRE

- RALLYE : Résultats annuels 2018
- Résultats des filiales de Rallye
  - Casino
  - Groupe GO Sport
- Conclusion et perspectives
- Annexes

CHIFFRES CLÉS 2018

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

Compte tenu de la poursuite du processus de vente de Via Varejo en 2018, cette activité est présentée en activité abandonnée en 2017 et en 2018, conformément à la norme IFRS 5.

La norme IAS 29 relative au traitement de l'hyperinflation en Argentine a été appliquée pour la clôture des comptes au 31 décembre 2018. Conformément aux dispositions de la norme, les comptes de l'exercice 2017 n'ont pas été retraités

Les chiffres organiques sont présentés sur une base consolidée, à périmètre et taux de change constants

Les effets de change ont été négatifs en 2018 avec des dépréciations moyennes du COP et du BRL contre l'Euro de respectivement -4,3% et -16,3%.

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

(1) Hors essence et calendaire
(2) A taux de change constant

CHIFFRES CLÉS PAR SEGMENT

France Retail

En M€	2017	2018
CA consolidé	**18 799**	**19 061**
ROC	**536**	**579**
Distribution	*449*	*518*
Promotion immobilière	*87*	*61*
Marge de ROC	**2,9 %**	**3,0 %**

- **Volume d'affaires de +2,3 %[1] et croissance organique du chiffre d'affaires à +1,2 %[2]** :
  - Succès commercial de l'ensemble des formats
  - Hausse de la quote-part des produits Bio de +70bp et du CA bio de +16 %
  - Ventes e-commerce : +59 %
- **Forte croissance du ROC de la distribution** :
  - Progression de la profitabilité de +0,2 pt portée par l'amélioration du mix de marge, la rationalisation du parc et la bonne dynamique de la franchise
  - Développement des activités complémentaires (Green Yellow, valorisation des données)

[1] Volume d'affaires alimentaire en France en 2018
[2] Hors essence et calendaire

E-commerce

En M€	2017	2018
GMV[3]	3 304	**3 646**
CA consolidé	1 908	**1 965**
EBITDA	(10)	19
ROC	**(37)**	**(14)**

- Hausse de la **quote-part marketplace** de +2,4 pts à 34 % du GMV[3] avec une quote-part de *Fulfillment by Cdiscount* à 21 % en hausse de +30 % sur l'année
- Forte amélioration des **revenus de monétisation** (services B2B et B2C) à 64 M€, en hausse de +23 %, portés par la publicité et les services financiers
- Hausse de +23 % des membres du programme *Cdiscount à Volonté*
- **Forte progression de l'EBITDA**

[3] Gross Merchandise Volume : volume de ventes réalisées sur le site par Cdiscount ou par des vendeurs tiers.

Latam Retail

En M€	2017	2018	Δ organique
CA Consolidé	**16 782**	**15 577**	**+8,9%[2]**
Groupe Éxito	*4 449*	*4 153*	*+4,2%*
GPA	*12 333*	*11 416*	*+10,6%*
ROC (hors crédits fiscaux)	**515**	**533**	**+22,3%**
Groupe Éxito	*182*	*166*	*+4,6%*
GPA	*333*	*370*	*+33,0%*
ROC	**713**	**644**	**+7,1%**

- **ROC Latam hors crédits fiscaux en hausse de +22,3 % en organique**
- **Brésil, excellente performance du Cash & Carry et succès de la transformation des enseignes:**
  - Très bonne performance d'**Assaí** en croissance de +24,2% et **+40bp de marge d'EBITDA**
  - Chez **Multivarejo**, succès des nouveaux formats, **+50 bp de marge d'EBITDA**
- **Colombie, redressement de la performance portée par les nouveaux formats**
  - Croissance de +47,8 % de l'enseigne de **Cash & Carry Surtimayorista**

ÉVOLUTION DE LA DETTE FINANCIÈRE NETTE PAR ENTITÉ

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

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

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

CASH FLOW LIBRE : FRANCE 2018

Cash flow libre France (en M€)	2017	2018	*Var. 2017/2018*
EBITDA	**882**	**914**	***+ 33***
(-) éléments exceptionnels	(231)	(220)	*+11*
(-) autres éléments (frais de siège, dividendes des SME[(1)])	(72)	(78)	*- 6*
Capacité d'autofinancement	**578**	**616**	***+ 38***
Variation du besoin en fond de roulement	(98)	(133)	*- 36*
Impôts	(43)	(96)	*- 53*
Flux générés par l'activité	**438**	**386**	***- 52***
Investissements (Capex bruts)	*(639)*	*(556)*	*+ 82*
Cessions d'actifs	*254*	*399*	*+ 145*
CAPEX nets	(384)	(157)	*+ 228*
Cash flow libre des activités[(2)] avant plan de cession	**54**	**229**	***+ 176***
Plan de cession	-	*734*	*+ 734*
Cash flow libre des activités[(2)]	**54**	**963**	***+ 910***
Cash flow libre des activités[(2)], hors éléments exceptionnels et plan de cession	**284**	**450**	***+ 165***

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

Variation de BFR impactée à hauteur de -220M€ par le mouvement social des Gilets Jaunes : perte de chiffre d'affaires et sur-stockage des magasins (sécurisation des approvisionnements)

Actifs cédés au 31/12/2018 au titre du plan de cession annoncé en juin 2018

(1) Sociétés mises en équivalence

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

RATIONALISATION DU PARC ET NOUVEL OBJECTIF DE PLAN DE CESSION A AU MOINS 2,5 MD€

Plan de cessions et fermetures des magasins déficitaires initié fin 2018 qui s'achèvera pour l'essentiel au S1 2019

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

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

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

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

- Le Groupe a annoncé, le 11 juin 2018, un plan de cession d'actifs pour un montant total de 1,5 Md€ sur un an.
- Le plan de cession est en avance et totalise déjà 1,5 Md€
- Compte tenu des offres indicatives déjà reçues, le Groupe relève son objectif de plan de cession à au moins 2,5 Mds€, à réaliser d'ici début 2020

A date, les différentes opérations constituant le plan de cession sont les suivantes	
Cession définitive de 15 % du capital de Mercialys sous la forme d'un equity swap	213 M€
Cession des murs de 67 magasins Monoprix	742 M€(1)
Augmentation de capital de GreenYellow	150 M€(2)
Cession de 26 murs d'hypermarchés et supermarchés	392 M€
Cession de l'activité de restauration collective R2C	n.c.
Total	**> 1 500M€**

(1) 734 M€ nets de frais

(2) 149 M€ nets de frais

FOCUS CASH FLOW FRANCE 2019

Le Groupe vise un cash flow libre[(1)] de 0,5 Md€ en 2019

Cash flow libre[(1)] de 0,5 Md€ en 2019 sur les opérations hors plan de cession et fermetures des magasins déficitaires

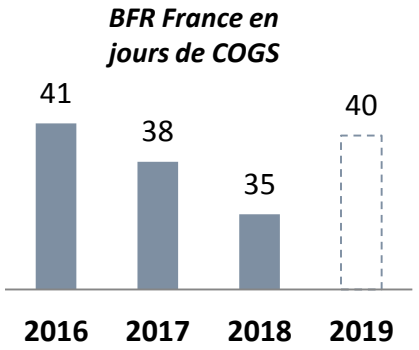
- Augmentation de la capacité d'autofinancement de ~150 M€ soutenue par la progression de l'EBITDA et la réduction des exceptionnels
- Amélioration du besoin en fonds de roulement de +200 M€ soutenue par la résorption des surstocks liés aux Gilets Jaunes et la mise en place de plans d'actions de réduction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

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

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

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

- Unification des flux logistiques et des stocks entre enseignes déjà réalisée sur le surgelé, à déployer sur le frais et le sec
- Déploiement accéléré des stocks avancés et réduction des assortiments en propre :
  - ~7000 références non alimentaires de moins depuis le début de l'année 2019
  - Développement des stocks avancés en entrepôt et en magasin
- Utilisation du digital pour des déstockages ciblés des surstocks alimentaires et non alimentaires



(1) Avant dividendes versés aux actionnaires de la société mère et aux porteurs de TSSDI, et avant frais financiers.

PERSPECTIVES LATAM 2019-2021

Grupo Pão de Açúcar : Accélération de la croissance rentable

- **Assai : Poursuite de la forte croissance d'Assaí et amélioration de la rentabilité**
  - Poursuite d'une croissance supérieure à + 20 %
  - Poursuite des ouvertures de magasins (15 à 20 en 2019)
- **Autres enseignes : Revitalisation et modernisation des autres enseignes**
  - Adaptation des Extra Super aux marchés de niches spécifiques
  - Conversions de magasins aux modèles Comprebem et Mercado Extra (~ 100 magasins en 2019)
- **Expansion de la quote-part de la MDD :**
  - Expansion de l'assortiment de MDD avec 500 nouveaux produits par an
  - Objectif de quote-part de MDD à 20 % d'ici 2020
- **Maintenir le leadership dans l'E-commerce alimentaire**
  - Extension du parc de magasins du réseau click & collect et livraisons à domicile (+ 120 magasins Extra prévus en 2019)
  - Expansion de l'offre Cheftime (application et kits gastronomiques) à la zone de São Paulo
  - Déploiement de la plateforme de livraison Jame Delivery à São Paulo et dans 10 nouvelles villes en 2019

Grupo Éxito (hors GPA)
Poursuite de la stratégie de transformation

- **Surtimayorista : Expansion du format Cash & Carry sur le modèle d'Assaí au Brésil**
  - Poursuite des ouvertures ou conversions au format Surtimayorista (10 prévus en 2019)
- **Autres enseignes : Développement des nouveaux formats innovants**
  - Expansion des formats d'hypermarchés Éxito WOW focalisés sur le service client et les produits frais (5 prévus en 2019)
  - Expansion des formats Carulla Fresh Market (5 prévus en 2019)
- **Accélération du digital et de l'omnicanal :**
  - Accélération de la croissance des ventes E-commerce
  - Extension de la base des porteurs des applications mobiles Éxito et Carrulla
  - Développement du partenariat avec Bancolombia dans les services financiers au travers de l'application de fidélité « Puntos Colombia »
  - Accélération de la croissance de la marketplace d'Éxito, 1ère plateforme E-commerce en Colombie

PERSPECTIVES FRANCE 2019 – 2021(1/2)

	1 Mix (format, catégories, géographies)	2 E-Commerce	
		E-commerce alimentaire / Monoprix	**E-commerce non-alimentaire / Cdiscount**
2018	• Poursuite de l'amélioration du mix de formats plus adaptés aux nouvelles tendances de consommation, plus rentable et plus responsable ➢ Plus de 60% du chiffre d'affaires issu des 7 500 magasins premium et de proximité • Renforcement du leadership dans le bio ➢ #1 en quote-part de chiffre d'affaires parmi les retailers généralistes • Poursuite de l'amélioration du mix de géographies ➢ Maillage dense de magasins en zones urbaines	• Extension de l'offre de e-commerce de Monoprix (livraison express / à J+1) ➢ Partenariat Monoprix-Amazon dans la livraison à 2H à Paris ➢ Acquisition d'une technologie de rupture avec Ocado dans la livraison à J+1	• Forte croissance de la marketplace, levier majeur de rentabilité • Expansion des services aux particuliers • +23% des membres de Cdiscount A Volonté • Couverture internationale accrue dans 19 pays
2019 - 2021	• Augmenter la part des formats premium et de proximité ➢ Poursuivre l'ouverture de magasins premium et de proximité ➢ Continuer à déployer des concepts innovants • Accélérer sur le bio et devenir #1 en France ➢ Accélérer l'expansion de Naturalia (c.350 magasins en 2021) ➢ Mettre en avant des produits bio sur les canaux de distribution digitaux du Groupe	**Accélérer les initiatives dans l'e-commerce alimentaire dans toutes les enseignes** • La technologie la plus efficiente du marché avec la plateforme automatisée Ocado • Un réseau plus de 8 000 magasins à forte densité urbaine permettant de déployer de nombreuses solutions logistiques	**Conforter la position de Cdiscount avec un objectif de volume d'affaires de 5 Md€ en 2021 (3,6 Md€ 2018)** • QP de la marketplace au-delà de 50% en 2021 (34% en 2018) • Etendre les offres de services B2B et B2C • Développer l'activité dans les pays européens
KPI	• QP du volume d'affaires des HM de 21% à 15% (2021) • Chiffres d'affaires Bio de 1 Md€ (2018) à 1,5 Md€ (2021) • 300 ouvertures de magasins Monoprix, Naturalia, Franprix et SM	• Quote-part e-commerce[1] fin d'année de 18% à 30% (2021) • Volume d'affaires E-commerce France en alimentaire (hors Cdiscount) de 300 M€ (2018) à 1,0 Md€ (2021)	

[1] Chiffre d'affaires dans les enseignes et volume d'affaires Cdiscount

PERSPECTIVES FRANCE 2019 – 2021(2/2)

	3 Digitalisation de la relation client	4 Nouvelles activités	
		GreenYellow	**Data et Data Center**
2018	• Montée en puissance d'un écosystème d'applications mobiles totalisant plus de 10 millions de téléchargements • Développement de solutions digitales pour améliorer l'expérience client ➢ Casino Max / paiement mobile / solutions Scan & Go • Etablissement d'un contact permanent avec les clients et offre de services ➢ Suppression des prospectus papiers chez Franprix et Monoprix / coupons ciblées personnalisés ➢ Cash-back (réductions) dans plus 300 sites partenaires	• Accélération de l'activité de GreenYellow • Signature de partenariats clés en vue d'accélérer la croissance future • Développement de l'activité à l'international : Brésil, Colombie, Ile Maurice, Sénégal, Madagascar, Maroc	• **Data** (3W.relevanC) avec 3 segments d'activité : analyse des comportements d'achat, activation de campagnes publicitaires, mesure d'impact des campagnes physiques • **Data center** (ScaleMax): Installation d'unités de calcul, (premiers clients dans le secteur bancaire)
2019 - 2021	• Augmenter la pénétration des applications mobiles en magasins et atteindre en 2021 : ➢ ~ 40% du CA(1) réalisé par les utilisateurs de l'application Casino Max (25% dès la fin d'année 2019) • Accélérer le déploiement du digital en magasin ➢ Scan & Go et portiques digitaux pour faciliter les courses et améliorer l'expérience client ➢ Réduire le gaspillage alimentaire : coupons géolocalisés par magasin sur les produits à date de péremption proche. Objectif : 20 M€ d'économies en 2019	• Conforter la position de leader de GreenYellow dans le photovoltaïque • Mettre en place de nouveaux contrats de performance énergétique avec des clients externes • Développer des services B2C et élargir les offres	**Data: 100M€ de CA en 2021** • Accélérer sur les activités cœur de métier • Développer l'activité de retail search • Commercialiser l'application Casino Max auprès de clients B2B **Data Center : atteindre un CA de 30M€ en 2021**
KPI	• Part du parc avec Scan&Go(1) de 30% (2018) à 100% (fin 2019)	• Parc photovoltaïque installé 190MWc (2018) à 950MWc (2021) • Revenus Data et Cloud computing 41M€ (2018) à 130M€ (2021)	

(1) Sur le périmètre hypermarchés et supermarchés

PLAN D'ECONOMIES, PERSPECTIVES ET PRINCIPAUX KPI FINANCIERS FRANCE (2019-2021)

Plans d'économies

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

Poursuite de la bonne trajectoire financière

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

KPI Financiers France (2019-2021)

Périmètre France	2019 - 2021
Marge d'EBITDA	+0,2pt par an
Marge de ROC(1)	+0,2pt par an
Croissance du ROC France(1)	+10% par an
CAPEX retail bruts	< 350 M€ par an
Casf flow libre(2)	0,5 Md€ par an

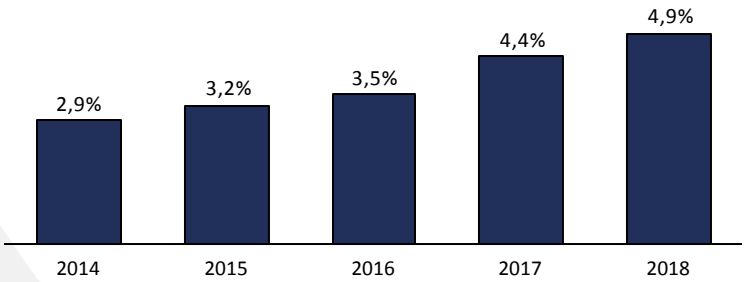
(1) Hors promotion immobilière
(2) Avant frais financiers et dividendes

SOMMAIRE

- RALLYE : Résultats annuels 2018
- Résultats des filiales de Rallye
  - Casino
  - Groupe GO Sport
- Conclusion et perspectives
- Annexes

POURSUITE DE LA CROISSANCE DE GROUPE GO SPORT EN 2018

Amélioration continue des ventes à magasins comparables et taux de change constant de Groupe GO Sport



- **Le chiffre d'affaires consolidé de Groupe GO Sport s'élève à 885M€, en croissance de + 9,8 % par rapport à 2017** et en amélioration de + 4,9 % à magasins comparables et taux de change constant.
- **Le chiffre d'affaires consolidé de Groupe GO Sport hors Courir[(1)] s'élève à 494M€, en croissance de + 5,4% par rapport à 2017** et en amélioration de + 3,3% à magasins comparables et taux de change constant.
- Tous réseaux confondus, GO Sport dispose à fin 2018 d'un parc de 328 magasins dont 77 à l'étranger









(1) Dont la cession à Equistone a été finalisée le 28 février 2019

FAITS MARQUANTS 2018

GO Sport France : un repositionnement qui porte ses fruits

- **Croissance du chiffre d'affaires de +6% du parc intégré comparable,** tirée par la progression du trafic de +3%
- Succès de la **réorganisation du merchandising des chaussures** en magasins sous forme de mural
- Un positionnement clarifié soutenu par de **nouveaux services** :
  - Refonte du programme de fidélité avec un système de cagnotte
  - Prise de rendez-vous avec un vendeur expert grâce à la carte de fidélité
  - Ouverture d'un magasin à SO Ouest à Levallois au nouveau concept plus urbain
- Poursuite de la rationalisation du parc avec 10 fermetures sur l'année
- Afin d'accélérer la transformation du Groupe, renouvellement de la direction du Groupe début 2019 avec la nomination de Philippe Favre (Président) et Brice Garnier (Directeur Général) - membres du cabinet Prosphères.



Autres enseignes

- GO Sport Pologne :
  - **Ouverture de 2 nouveaux points de vente** dans un contexte de forte intensité concurrentielle et de fermeture des magasins le dimanche
  - Lancement de la stratégie omnicanale avec **l'ouverture d'un site e-commerce**
  - Réductions de coûts complémentaires pour faire face à l'environnement de marché dégradé

- Courir : cession des activités à Equistone pour une valeur de 283M€ finalisée le 28 février 2019

SOMMAIRE

- RALLYE : Résultats annuels 2018
- Résultats des filiales de Rallye
- Conclusion et perspectives
- Annexes

CONCLUSION ET PERSPECTIVES

Casino

Conclusion :

- Une trajectoire d'amélioration continue de la rentabilité
- Une structure financière renforcée suite à la réduction significative de la dette
- Une stratégie de croissance sur des segments porteurs

Perspectives financières de Casino en 2019

- **En France:**
  - Croissance du ROC de la distribution (hors immobilier) de +10%
  - Dette financière nette : plan de cession porté à au moins 2,5 Md€ et réduction de la dette
  - **Un cash-flow libre** à 0,5 Md€ (avant dividendes et frais financiers)
- **Cdiscount :** Forte amélioration de l'EBITDA
- **GPA :** +30 / 40 bps d'amélioration de marge d'EBITDA d'Assai et +30 bps d'amélioration de marge d'EBITDA de Multivarejo
- **Grupo Exito :** Amélioration de la marge d'EBITDA

Rallye

Rallye a maintenu une équation de cash flow récurrent(1) légèrement positive en 2018 et un dispositif de liquidité solide avec plus de 1,3 Md€ de lignes de crédit non-utilisées, au 31/12/2018

Rallye confirme sa stratégie de valorisation de ses actifs et la solidité de sa structure financière.

(1) Dividendes reçus de Casino, nets des dividendes versés par Rallye, des frais financiers nets et des frais généraux

SOMMAIRE

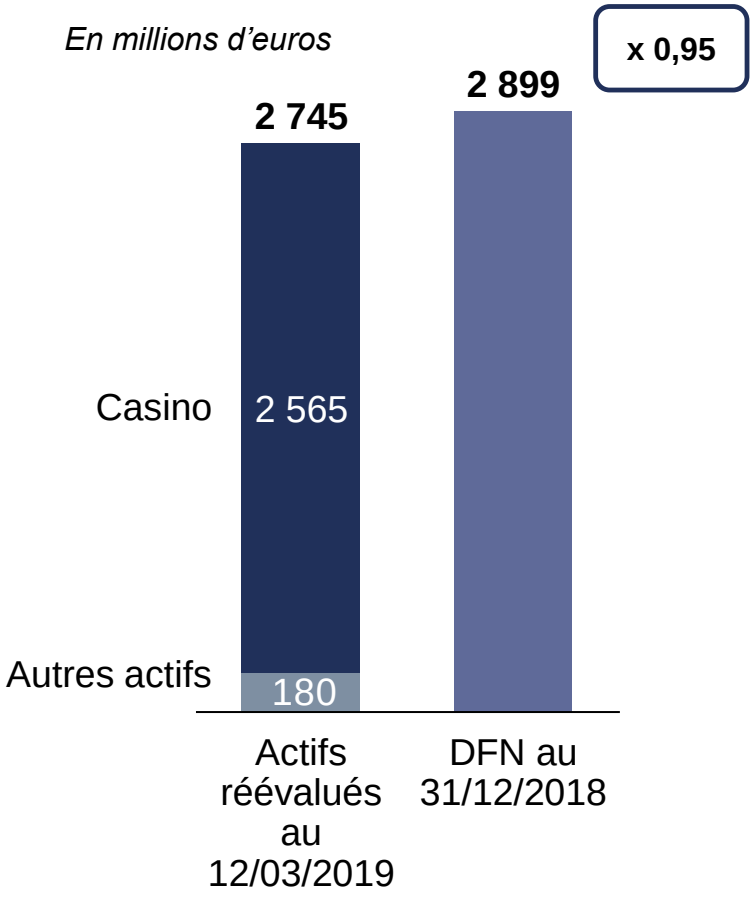
- RALLYE : Résultats annuels 2018
- Résultats des filiales de Rallye
- Conclusion et perspectives
- Annexes

PLUS DE 2,2MDS€ D'ACTIFS AU 31 DECEMBRE 2018,DONT 2,0MD€ D'ACTIFS COTÉS

Calcul de l'actif net réévalué au 31 Décembre 2018

	Nombre de titres	Cours en €	Actif réévalué en M€[1]
Casino	*56 714 263*[2]	*36,34€*	**2 061**
Autres actifs			**180**
Dont Portefeuille d'investissements			*45*
Dont Groupe GO Sport[2]			*102*
Dont Divers [3]			*32*
Actif Réévalué			**2 240**
Dette Financière Nette			**2 899**

Couverture de la DFN par les actifs au 12/03/2018



(1) Actifs cotés valorisés au cours de clôture au 31/12/2018 et actifs non cotés valorisés à leur juste valeur au 31/12/2018
(2) Valorisé au prix du retrait obligatoire de 2014 à 9,10 €
(3) Dont actions Rallye détenues en propre valorisées au cours de clôture au 31/12/2018 à 9,01€

RALLYE – BILAN CONSOLIDÉ AU 31 DECEMBRE 2018

En millions d'euros	31/12/2017	31/12/2018
Goodwill	10 045	9 691
Immobilisations	10 724	9 332
Participations entreprises associées et coentreprises	575	500
Autres actifs non courants	1 837	1 934
Stocks	4 015	3 981
Clients et autres créances	2 421	2 468
Autres actifs financiers	54	220
Trésorerie et équivalents de trésorerie	3 511	3 801
Actifs détenus en vue d'être cédés	6 594	7 241
TOTAL ACTIF	**39 776**	**39 169**
Capitaux propres	11 229	10 187
Provisions à long terme	878	854
Passifs financiers non courants	9 559	9 477
Autres passifs non courants	1 261	1 191
Provisions court terme	183	168
Fournisseurs	6 788	6 809
Autres passifs financiers	2 583	3 088
Autres dettes	7 295	7 396
TOTAL PASSIF	**39 776**	**39 169**

RALLYE – COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ AU 31 DECEMBRE 2018

En millions d'euros	31/12/2017	31/12/2018
Chiffre d'affaires	38 302	37 495
EBITDA(1)	1 910	1 879
Résultat Opérationnel Courant (ROC)	**1 207**	**1 209**
Autres produits et charges opérationnels	(490)	(383)
Coût de l'endettement financier net	(480)	(454)
Autres produits et charges financiers	(85)	(164)
Résultat avant IS	**152**	**207**
Produit (charge) d'impôt	(41)	(209)
Quote-part de résultat net des sociétés associées et des coentreprises	10	14
Résultat net des activités poursuivies	**121**	**13**
dont part du Groupe	***(99)***	***(218)***
dont intérêts minoritaires	*220*	*230*
Résultat net des activités abandonnées	47	(21)
dont part du Groupe	*(4)*	*(5)*
dont intérêts minoritaires	*51*	*(16)*
Résultat net de l'ensemble consolidé	**169**	**(8)**
dont part du Groupe	***(102)***	***(223)***
dont intérêts minoritaires	*271*	*215*

(1) EBITDA = ROC + dotations aux amortissements opérationnels courants

PASSAGE DU RÉSULTAT NET PUBLIÉ AU RÉSULTAT NET NORMALISÉ

	2017			2018		
En millions d'euros	**2017**	**Éléments retraités**	**2017 Normalisé**	**2018**	**Éléments retraités**	**2018 normalisé**
Résultat Opérationnel Courant (ROC)	**1 207**	**-**	**1 207**	**1,209**	**-**	**1,209**
Autres produits et charges opérationnels	(490)	490	-	(383)	383	-
Résultat Opérationnel	**717**	**490**	**1 207**	**825**	**383**	**1,209**
Coût de l'endettement financier net	(480)	-	(480)	(454)	-	(454)
Autres produits et charges financiers	(85)	(40)	(125)	(164)	54	(110)
Charge d'impôt	(41)	(104)	(145)	(209)	(9)	(218)
Quote-part de résultat des sociétés associées	10	-	10	14	-	14
Résultat net des activités poursuivies	**121**	**346**	**468**	**13**	**428**	**441**
Dont intérêts minoritaires	220	222	442	230	224	454
Dont part du Groupe	**(99)**	**124**	**26**	**(218)**	**204**	**(14)**

RÉPARTITION DU CAPITAL DE RALLYE AU 31 DÉCEMBRE 2018

Répartition du capital de Rallye au 31/12/2018

	Actions	En %	Droits de vote	En %
Foncière Euris	31 958 125	59,5%	58 954 416	73,1%
Autres sociétés du groupe Euris	1 505	0,0%	2 780	0,0%
Auto-détention	1 645 118	3,0%	-	-
Public	20 133 518	37,5%	21 983 684	26,9%
Total	**53 738 266**	**100,0%**	**80 940 880**	**100,0%**

Capital potentiel au 31/12/2018

Actions ordinaires avant dilution	53 738 266
AGA	368 564
Nombre total d'actions potentiel	**54 106 830**

DISCLAIMER

Cette présentation contient des informations et déclarations prospectives sur Rallye. Les informations prospectives ne sont pas des faits historiques. Ces déclarations contiennent des projections financières et des estimations, ainsi que les hypothèses sous-jacentes, des déclarations concernant les plans, les objectifs et les attentes à l'égard de futures opérations, produits et services, et des déclarations concernant les performances futures. Les déclarations prospectives sont généralement identifiées par les mots « s'attendre à », « anticiper », « croit », « a l'intention », « estime » et autres expressions similaires. Bien que la direction de Rallye pense que les attentes reflétées dans ces énoncés prospectifs sont raisonnables, les investisseurs et les détenteurs de titres Rallye sont avertis que ces énoncés et déclarations prospectives sont assujetties à divers risques et incertitudes, dont bon nombre sont difficiles à prévoir et généralement en dehors du contrôle de Rallye, qui pourraient entraîner des résultats et développements réels sensiblement différents de ceux exprimés, suggérés ou projetés dans les informations prospectives et déclarations. Ces risques et incertitudes comprennent ceux qui sont développés ou identifiés dans les documents publics de Rallye déposés auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (« AMF »), y compris ceux énumérés sous la rubrique « Facteurs de risque et assurances » dans le Document de Référence déposé par la société Rallye le 17 avril 2018. Sauf tel que requis par la loi applicable, Rallye ne s'engage aucunement à mettre à jour toute information prospective ou des énoncés.

Cette présentation a été préparée uniquement à titre informatif et ne doit pas être interprétée comme une sollicitation ou une offre d'achat ou de vente de valeurs mobilières ou instruments financiers connexes. De même, elle ne donne pas et ne doit pas être traitée comme un conseil d'investissement. Elle n'a aucun égard aux objectifs de placement, la situation financière ou des besoins particuliers de tout récepteur. Aucune représentation ou garantie, expresse ou implicite, n'est fournie par rapport à l'exactitude, l'exhaustivité ou la fiabilité des informations contenues dans ce document. Il ne devrait pas être considéré par les bénéficiaires comme un substitut à l'exercice de leur propre jugement. Toutes les opinions exprimées dans ce document sont sujettes à changement sans préavis.

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