



RÉSULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2018

Dans des contextes variés, les 3 métiers d'Auchan Holding poursuivent leur transformation selon le calendrier prévu

- Des avancées opérationnelles majeures dans la transformation des 3 métiers
- Ceetrus et Oney poursuivent leur bonne dynamique opérationnelle et financière
- Auchan Retail est engagé dans sa Vision 2025. Ses résultats financiers sont impactés par les coûts significatifs de cette transformation et par des situations géographiques contrastées

Les 3 métiers d'Auchan Holding ont poursuivi leur dynamique opérationnelle avec de nombreux succès au premier semestre 2018 :

CEETRUS a franchi des étapes majeures dans sa transformation de foncière commerciale à développeur immobilier mixte, avec :

- le changement d'identité de la société d'Immochan en "Ceetrus" ;
- la vente de 1 305 appartements dans le cadre de l'aménagement du quartier Coresi à Brasov en Roumanie ;
- l'acquisition de 3 centres commerciaux au Portugal et le lancement de 2 nouveaux programmes en Ukraine ;
- sa sélection en juillet 2018 pour accompagner SNCF Gares & Connexions dans la transformation de la Gare du Nord à Paris.

Dans ce contexte, les produits des activités ordinaires de Ceetrus affichent une croissance de 5,7 % à 345 millions d'euros. L'Ebitda¹ progresse de 4,8 % pour s'établir à 225 millions d'euros.

ONEY a connu une croissance dynamique de son activité, qui s'est traduite par :

- une progression de la production de crédit de 6,4 % ;
- une hausse de 9,6 % du nombre de clients ;
- 51 nouveaux partenaires commerçants sur les six premiers mois de l'année pour le produit phare 3x 4x Oney pour un total de 400 partenaires ;
- la poursuite de l'internationalisation avec le lancement du 3x 4x en Italie et en Belgique, nouveaux pays pour Oney ;
- Fia-net, acquis en septembre 2016, et Oneytech ont fusionné pour former ensemble OneyTrust, seul acteur français capable d'offrir à ses partenaires des solutions d'identification digitale clés en main.

¹ L'EBITDA correspond au résultat opérationnel courant corrigé des dotations nettes aux amortissements, aux provisions et aux dépréciation

Oney a également poursuivi sa transformation humaine et digitale.

Le produit net bancaire de Oney est en croissance de 5,6 % à 218 millions d'euros. Le résultat net est en progression de 17,3 % à 30,5 millions d'euros.

Pour accélérer son développement, Oney étudie actuellement la possibilité de nouer des partenariats stratégiques, commerciaux et capitalistiques.

AUCHAN RETAIL a poursuivi sa transformation conformément au calendrier fixé. L'entreprise a ainsi réalisé des avancées opérationnelles importantes dans la réalisation de sa Vision 2025 :

- la création d'un ensemble d'alliances aux achats « nouvelle génération », en France et à l'international dénommées *Horizon* avec Groupe Casino, METRO et le groupe Schiever, donne le ton d'un commerce nouvelle génération. Horizon constitue une des plus importantes plateformes mondiales de coopération avec les fournisseurs. Elle couvre plus de 40 pays d'Europe, d'Asie et d'Amérique du Sud. Le groupe international espagnol DIA a rejoint en août 2018 Horizon International ;
- Auchan Retail donne la priorité au multiformat et à la proximité avec l'ouverture de 250 nouveaux points de vente dont 94 % concernent la proximité et l'ultra-proximité. La convergence des enseignes s'est poursuivie avec près de 50 % des magasins concernés qui ont basculé vers une marque unique par pays ;
- Auchan Retail poursuit la réinvention de l'expérience client : l'alliance scellée avec Alibaba se concrétise en Chine avec le déploiement du service de livraison O2O (*online-to-offline*) dans 165 magasins au 30 juin. Sun Art, filiale d'Auchan Retail en Chine, a également conclu un accord stratégique avec Suning, leader chinois de la distribution de produits électroniques et d'électroménager, pour améliorer l'expérience client en produits électroniques et de services dans ses magasins. En Russie enfin, Auchan Retail fait actuellement évoluer son modèle commercial pour répondre aux nouvelles attentes des consommateurs ;
- la digitalisation de l'entreprise se poursuit. Au cours des derniers mois, Auchan Retail a renforcé sa coopération avec Google initiée il y a deux ans. A travers le monde, les équipes continuent de travailler conjointement pour développer de nouvelles expériences clients autour de l'intelligence artificielle, du machine learning ou du vocal, pour des parcours de courses phygitaux personnalisés.

Au premier semestre 2018, le chiffre d'affaires d'Auchan Retail est stable à taux de change constant et hors impact IFRS 15 (- 3,2 % à taux de change courant). Les charges opérationnelles courantes engagées pour la transformation pèsent sur les résultats du premier semestre. L'Ebitda est en baisse de 22,8 % à 619 M€. Il recule particulièrement en France, en Russie et en Italie, pays faisant l'objet de plans d'action particulièrement volontaristes.

Analyse détaillée par activité

CEETRUS



Engagée dans un processus de transformation, Immochan a acté son évolution de foncière commerciale à développeur immobilier mixte en devenant “Ceetrus” en juin. S’inscrivant dans une démarche de dialogue avec les territoires et les habitants pour créer des espaces urbains “smart, vivants, durables et à impact positif”, Ceetrus construit désormais, outre des galeries commerciales classiques, des lieux de vie et de rencontres intégrant commerces, loisirs, logements, bureaux et infrastructures urbaines.

Par exemple, en Roumanie, Hongrie, Espagne, Luxembourg, les projets mixtes se poursuivent. A fin juin 2018, 1 305 appartements ont été vendus dans le cadre de l’aménagement du quartier Coresi à Brasov en Roumanie (centre commercial, 3 000 logements à terme, 40 000 m² de bureaux).

En mars 2018, Ceetrus a renforcé sa position compétitive au Portugal en acquérant trois centres commerciaux : Forum Montijo, Forum Sintra et Sintra Retail Park (19,5 millions de visiteurs par an pour une surface totale de 130 000 m²). Deux nouveaux programmes ont également ouvert leurs portes en Ukraine : le « RetailPark Petrovka » (mix de commerces et loisirs - 11 770 m²) et la première phase de « Rive Gauche » (5 000 m² GLA, hypermarché Auchan, 1 000 places de parking à ce jour). Les rénovations et extensions totalisant 30 000 m², portent, entre autres, sur le site de la Lézarde à Montivilliers en France (plan d’investissement de 70 millions d’euros) et le centre Aushopping de Noyelles Godault (Extension de 13 350 m² en 2018 ; +14 650 m² en 2019).

Ceetrus s’attache à amplifier l’attractivité de ses sites commerciaux en s’appuyant sur l’innovation. Avec le « Beyond Retail Challenge », concours international ouvert aux start up, Ceetrus a sélectionné, en juin, 5 projets destinés à contribuer à transformer les centres commerciaux en lieux de rencontres, passeurs d’émotions et créateurs de liens.

Enfin, le 9 juillet 2018, Ceetrus a remporté le concours lancé par SNCF Gares et Connexions pour transformer la gare du Nord à Paris. Défini en concertation avec les acteurs du territoire, le projet apporte une réponse innovante aux principaux enjeux urbains : animation des lieux de flux, évolution du commerce, prise en compte des besoins des usagers, reconnexion avec la ville. A terme, Ceetrus fera de la gare du Nord un nouveau cœur urbain de dimension internationale, autour de commerces, bureaux, espaces de coworking, pôles de vie, de services et de restauration.

Au 30 juin 2018, Ceetrus enregistre des revenus de 345 millions d’euros, soit une croissance organique de 18,5 millions d’euros (+ 5,6 %). Ces résultats reflètent le plan d’investissement ambitieux en termes d’acquisitions et de créations de sites (+ 3,8 %) ainsi que la politique d’amélioration des sites existants (+ 1,8 %). Les cessions ont, quant à elles, un faible impact. A fin juin, les ambitions de développement sont tenues avec 331 M€ d’investissements nets de cessions.

Hors exceptionnel, l’EBITDA progresse de 4,8 %, hausse qui s’explique par la bonne tenue des loyers, l’amélioration du taux d’occupation de 0,8 point sur un an (soit 96 %) et la saine gestion de l’entreprise (coûts de fonctionnement).

Pour Benoît Lheureux, Directeur général de Ceetrus :

“Fort de ses 40 ans d’expérience de foncière commerciale aux côtés de son partenaire historique Auchan Retail, Ceetrus explore aujourd’hui de nouveaux secteurs de l’immobilier. Ce premier semestre 2018 confirme notre capacité à animer nos sites commerciaux tout en construisant des lieux de vie adaptés, où se combinent commerces, loisirs, logements, bureaux, services. Les résultats financiers de ces six premiers mois confirment la bonne santé de Ceetrus et nous encouragent à poursuivre notre politique d’investissement et de diversification en Europe et en Asie.”

Le 1^{er} semestre 2018 a été marqué par l'accélération de la transformation humaine et digitale de Oney et une croissance dynamique de l'activité. Cette croissance a été portée par l'essor commercial de l'ensemble de la gamme de produits, ainsi que l'accélération du développement des partenariats commerçants avec 51 nouveaux partenaires. Il a permis de nombreuses avancées vers la réalisation de l'objectif de Oney de devenir le leader européen du paiement fractionné et de l'identification digitale.

La solution Oney de paiement fractionné *on-line* et *off-line* s'est largement déployée en multipliant le nombre de commerçants partenaires en France et en Espagne. Ce produit a notamment permis à Oney de remporter 90% des appels d'offres auxquels la Banque a répondu ces 18 derniers mois.

Un partenariat international a été signé avec un grand commerçant pour mettre en place la solution dans 4 pays et l'intégration de son API auprès des différents prestataires de services de paiement (PSP) est en cours.

Depuis le 1^{er} juin 2018, cette solution est commercialisée en Italie et le sera très prochainement en Belgique, nouveau pays Oney. Cette avancée permet à Oney d'accompagner ses partenaires commerçants sur plusieurs marchés avec une solution unique.

Au 1^{er} semestre, Fia-net, acquis en septembre 2016, et Oneytech ont fusionné pour former ensemble OneyTrust, filiale de Oney experte en identification digitale. Forte de ses 300 clients-partenaires, 50 millions de transactions et 7 milliards d'euros analysés chaque année, OneyTrust est aujourd'hui le seul acteur français capable d'offrir à ses partenaires des solutions d'identification digitale clés en main grâce à un ensemble de solutions de validation des transactions permettant une expérience client fluide et sécurisée. Plusieurs accords commerciaux sont en cours de finalisation avec de grands acteurs dans différents secteurs d'activité.

Le 1^{er} semestre 2018 a aussi été marqué par le renforcement des partenariats historiques, notamment avec Leroy Merlin, Norauto et Alinéa qui ont renouvelé leur confiance par la contractualisation des relations sur des durées longues et élargi la gamme des solutions Oney proposées à leurs clients.

La transformation humaine est également en marche. Dans ce cadre, Oney s'est ainsi vu récompensé pour son engagement RH à travers la certification « Top Employer France 2018 » pour la deuxième année consécutive par le Top Employers Institute.

Le PNB progresse de 5,6 % à 218,1 millions d'euros par rapport au premier semestre 2017. Oney a passé au cours de ce premier semestre le cap des 10 millions de clients, en progression de 9,6 % sur 6 mois. Le résultat net progresse de 17,3% à 30,5 millions d'euros par rapport à 2017.

Au cours du 1er semestre, Oney a annoncé étudier la possibilité de nouer des partenariats stratégiques pour accélérer son développement international et sa transformation humaine et digitale en complémentarité de son métier historique.

“La transformation humaine et digitale du Groupe a pris toute son ampleur au 1^{er} semestre 2018. Notre accélération à l'international, avec le lancement du 3x 4x Oney en Italie et en Belgique, est une étape de plus dans notre plan de croissance. Cette accélération va permettre à Oney d'accroître sa notoriété et d'identifier de nouveaux partenaires en leur proposant des solutions toujours plus innovantes, répondant aux enjeux du commerce d'aujourd'hui et de demain.” **se réjouit Jean-Pierre Viboud, Directeur Général de Oney.**

Pour déployer sa Vision 2025, Auchan Retail a poursuivi sa transformation au premier semestre selon le calendrier prévu, dans un environnement bousculé par des évolutions importantes. Cela s'est traduit pour Auchan Retail par des avancées opérationnelles majeures.

Donner le ton du commerce nouvelle génération

Auchan Retail réinvente son métier et agit en tant qu'entreprise plateforme. Lors du premier semestre 2018, Auchan Retail a signé plusieurs accords de coopération majeurs en France et à l'international. L'ambition, qui reste ouverte à d'autres partenaires, est d'être fort en achats en local comme au global.

Lors du premier semestre 2018, Auchan Retail, Groupe Casino, METRO et le groupe Schiever, ont annoncé la création d'un ensemble d'alliances aux achats « nouvelle génération », dénommées « Horizon », ouverte à accueillir de nouveaux partenaires. Le groupe international espagnol DIA a rejoint en août 2018 Horizon International, preuve de l'ouverture et de l'attractivité de cette plateforme.

Horizon constitue une des plus importantes plateformes mondiales de coopération avec les fournisseurs. Elle couvre plus de 40 pays d'Europe, d'Asie et d'Amérique du Sud.

Ces accords marquent leur différence par l'envergure des acteurs et leur complémentarité géographique, ainsi que par une série d'engagements anticipant la loi Agriculture et Alimentation en France, respectueux de l'intérêt de tous : consommateurs, agriculteurs et industriels.

Être un commerçant multiformat phygital

Auchan Retail poursuit son développement en donnant la priorité à la proximité: le groupe a ouvert 250 nouveaux points de vente dont 94 % concernent la proximité ou l'ultra-proximité, notamment au Portugal avec l'ouverture de 6 nouveaux MyAuchan ou en Chine qui compte 246 Auchan Minute au 30 juin. En Chine toujours, Sun Art et Alibaba mettent en commun leur expertise phygital pour développer un réseau de supermarchés nommé *He Xiao Ma* en dehors des grandes villes de Chine. Les deux magasins pilotes ont ouvert en juin à Suzhou et Nantong.

La convergence des enseignes vers une marque unique par pays s'est poursuivie. Près de 50 % des magasins concernés ont d'ores et déjà basculé. Les hausses du nombre de clients et de chiffre d'affaires de ces magasins se confirment sur la durée, de + 2 % à + 12 % de chiffre d'affaires suivant les pays sur les 6 mois suivant le changement d'enseigne.

En France, la convergence des magasins Simply Market en Auchan Supermarché a atteint son terme. Ce mouvement concourt à la progression de la part de marché des supermarchés Auchan sur le premier semestre. Les formats drive et la livraison à domicile alimentaire (Auchan Direct) progressent également. Le nombre de commandes sur Auchan Direct à Paris est en croissance de 25 % sur la période. Par ailleurs, la bascule des drives Chronodrive en Auchan Drive a été initiée au cours du premier semestre.

En France, Auchan Retail a fortement ralenti la dégradation de ses parts de marché sur ses zones de chalandise (passant de - 0,8 point au premier semestre 2017 à - 0,2 point sur le premier semestre 2018²). Avril et Mai ont vu des gains de part de marché pour la première fois depuis un an⁽²⁾.

² IRI, Integral Store, évolution de la part de marché pour Auchan Retail France sur la zone de chalandise de chaque magasin

Améliorer l'expérience client

En Chine, l'alliance scellée entre Auchan Retail et Alibaba en novembre 2017 se concrétise. Le service O2O (online to offline) *Taoxianda*, qui permet la livraison à domicile en moins d'une heure de produits frais et de grande consommation dans un rayon de 3 kilomètres autour d'un magasin, lancé en mars 2018, était déjà déployé au 30 juin dans 165 magasins et 93 villes de Chine. L'ensemble des 479 magasins de Sun Art, filiale chinoise d'Auchan Retail, proposera ce service dès la fin de l'année 2018. Le service de livraison est désormais accessible *via* la plateforme *Taoxianda* d'Alibaba et les applications *RT Mart Fresh* et *Auchan Dao Jia* (ex- *Auchan Fresh*), multipliant ainsi les possibilités de contact avec les consommateurs.

Sun Art a également conclu avec Suning, leader chinois de la distribution de produits électroniques et d'électroménager, un accord stratégique le 30 juin 2018 pour améliorer l'expérience client en produits électroniques et de services dans l'intégralité de ses magasins d'ici à fin septembre 2018.

En Russie, afin de répondre aux nouvelles attentes des consommateurs, Auchan Retail propose une nouvelle expérience de course à ses clients dans 4 Audastores qui couvrent l'ensemble des formats de magasins. D'autre part, Auchan Retail en Russie fait évoluer son modèle commercial : refonte de l'offre produits et de la politique de promotion.

Transformer l'entreprise grâce au digital

Auchan Retail s'entoure des meilleurs partenaires pour accélérer sa digitalisation : avec Alibaba pour développer le O2O en Chine ou Salesforce pour l'animation et la gestion de la relation clients dans 12 des 14 pays d'Auchan.

Dans cette volonté d'accélérer, Auchan Retail a étendu sa collaboration mondiale avec Google initiée voici 2 ans. Auchan Retail est d'ores et déjà le premier distributeur client de Google dans le monde avec 270 000 de ses collaborateurs utilisant la solution G Suite et connectés au sein de 4 000 communautés actives. De même, Auchan Retail a mis en œuvre un accord avec Google Cloud pour l'utilisation des solutions Cloud. Elle a développé, au cours du premier semestre 2018, des modules d'intelligence artificielle comme le conseiller virtuel pour choisir son vin sur l'Assistant Google compatible entre autre avec Google Home ou le service vocal de commande Auchandrive. Enfin, au cours des derniers mois, Auchan Retail a renforcé sa coopération avec Google. A travers le monde, les équipes continuent de travailler conjointement pour développer de nouvelles expériences clients grâce à l'intelligence artificielle, et notamment le machine learning au service de la recommandation produits et du vocal, pour des parcours de courses phygitaux personnalisés. Ces mises en oeuvre sont attendues dans les prochains mois.

Ces réalisations sont des exemples marquants de la digitalisation rapide de l'entreprise, digitalisation qui s'illustre, au plus près des clients, par de nombreuses avancées dans les pays d'Auchan Retail au cours du premier semestre 2018.

Au premier semestre 2018, les revenus d'Auchan Retail s'élèvent à 25,1 milliards d'euros. Ils sont stables à taux de change constant et hors impact IFRS 15 (- 3,2 % à taux de change courant et après prise en compte des impacts IFRS 15) par rapport au 30 juin 2017.

Les difficultés persistantes en France, en Russie et en Italie ainsi que les charges opérationnelles liées programme de transformation (112 millions d'euros au total au premier semestre) pèsent sur les résultats. L'Ebitda s'établit à 619 M€, en recul de 22,8 %.

Pour Wilhelm Hubner, Directeur général d'Auchan Retail :

"Auchan Retail est au plus fort de sa transformation et partout dans le monde nos équipes sont mobilisées pour la conduire suivant les orientations et les plannings fixés. Nos résultats financiers actuels ne reflètent pas encore cette énergie et les nombreuses avancées déjà réalisées. Pour autant, alors que nous maintenons nos investissements pour le succès de cette transformation et que nos équipes sont engagées à la fois dans la réinvention de nos métiers et dans le service au quotidien pour nos clients, nous avons réussi, dans un tel contexte, à maintenir notre chiffre d'affaires. Cette mobilisation se poursuivra au second semestre au bénéfice de nos clients et de la poursuite de notre transformation. Cela me rend confiant pour les années à venir, notre cap est le bon."

Auchan Holding : Maintien d'une situation financière solide

Les comptes consolidés au 30 juin 2018 tiennent compte de l'adoption au 1^{er} janvier 2018 de la norme IFRS 9 et IFRS 15. Les chiffres de l'année 2017 n'ont pas été retraités.

Des Produits des activités ordinaires hors taxes consolidés en légère progression à taux de change constant, hors impact IFRS 15

Au 30 juin 2018, Auchan Holding enregistre des Produits des activités ordinaires hors taxes consolidés de 25,7 milliards d'euros, en baisse de 3,0 % à taux de change courant. Ils incluent un effet négatif de l'évolution des cours de change du rouble russe, du yuan chinois, du dollar taïwanais et de la hryvnia ukrainienne.

A taux de change constant et retraités des impacts de la norme IFRS 15, les revenus sont en légère hausse (+ 0,2 %). Les revenus de Ceetrus et Oney progressent sensiblement tandis que ceux d'Auchan Retail sont stables.

A taux de change constant, les revenus reculent de 0,8 % en France et de 2,3 % dans les pays d'Europe de l'Est (- 9,6 % à taux de change courant, pénalisé par la Russie, l'ensemble des autres pays affichant une croissance de leurs revenus). Ils progressent de 0,3 % en Europe de l'Ouest (hors France) grâce aux performances du Portugal et de l'Espagne. En Asie, les revenus progressent également de 0,3 % (- 3,4 % à taux de change courant).

L'activité en Afrique poursuit son développement avec un triplement du chiffre d'affaires au Sénégal sur la période.

Le taux de marge commerciale de Auchan Holding progresse de 0,5 point de base à 23,9 %, grâce notamment à la progression de la marge commerciale de 10 pays d'Auchan Retail.

L'engagement des 3 sociétés dans leur transformation se traduit par une forte hausse des charges opérationnelles surtout chez Auchan Retail, qui connaît aussi des résultats en recul en France, en Russie et en Italie. En conséquence, l'Ebitda d'Auchan Holding s'établit à 888 millions d'euros au 30 juin 2018, en baisse de 17,0 % sur un an pour un taux de marge d'Ebitda de 3,5 %. Elle inclut un effet de change négatif de 34 millions d'euros.

Le résultat d'exploitation courant s'élève à 145 millions d'euros contre 326 millions d'euros au 30 juin 2017, impacté par les coûts de transformation d'Auchan Retail.

Les autres produits et charges opérationnels sont une charge de 28 millions d'euros contre une charge de 101 millions d'euros au premier semestre 2017.

Ainsi, le résultat d'exploitation s'élève ainsi à 117 millions d'euros contre 225 millions d'euros au 30 juin 2017.

Le résultat net des activités poursuivies au 30 juin 2018 est quasiment à l'équilibre et s'établit à - 4 millions d'euros, en baisse de 109 millions d'euros. Au premier semestre 2017, le résultat net intégrait une plus value exceptionnelle générée par la cession de la société Alinéa.

Une hausse sensible des investissements et maintien d'une situation financière solide

La capacité d'autofinancement d'Auchan Holding s'élève à 699 millions d'euros sur le premier semestre, en baisse de 198 millions d'euros sur un an. Les capacités d'autofinancement de Ceetrus et Oney progressent.

Au premier semestre 2018, les investissements de Auchan Holding, nets de cession, sont en croissance de 407 millions d'euros. Cette hausse s'explique par les investissements engagés dans le programme de

convergence d'enseigne à une marque unique par pays de Auchan Retail, notamment en France, en Espagne et en Italie. Ceetrus poursuit son développement et a augmenté ses investissements particulièrement en France et au Luxembourg. Ceetrus a aussi investi dans 2 projets importants, un au Portugal (acquisitions de centre commerciaux à Lisbonne (Rio Tejo) et l'autre en Italie (Cinisello)). Enfin, les cessions sont en baisse de 107 millions d'euros (au premier semestre 2017, la cession de la société Alinéa et de la galerie Bussolengo en Italie avaient été comptabilisée pour 95 millions d'euros).

Au 30 juin 2018, la dette financière nette s'élève à 4 457 millions d'euros soit un *gearing* (c'est-à-dire un ratio « dette financière nette sur capitaux propres ») qui reste à un niveau maîtrisé de 34,8 %.

Selon Régis Degelcke, président du directoire d'Auchan Holding :

« Les résultats d'Auchan Holding sont significativement impactés par les coûts de la transformation en cours. C'est particulièrement le cas pour Auchan Retail pour lequel les résultats ne sont pas en rapport avec l'engagement et les attentes des équipes sur ce premier semestre. Pour autant, et dans les 3 métiers, la transformation se poursuit suivant les calendriers propres à chaque entreprise. Je suis confiant dans la parfaite compréhension des équipes sur la nécessaire transformation digitale de nos métiers. Les grands partenariats mondiaux ou locaux signés avec des grands acteurs digitaux nous aident à accélérer. C'est porteur de succès pour l'avenir. »

Chiffres clés du premier semestre 2018 (en normes comptables internationales IAS/IFRS)

En millions d'euros	S1 2018	S1 2017	Variation à changes courants	Variation à changes constants
Produits des activités ordinaires	25 683	26 466	- 3,0 %	- 0,5 %
EBITDA ³	894	1 074	- 16,7%	- 14,0 %
Résultat opérationnel courant	145	326	- 55,5%	- 53,6 %
Autres produits et charges opérationnels	(28)	(101)	- 72,7%	
Résultat opérationnel	117	225	- 48,3 %	
Résultat net des activités poursuivies	(4)	105	na.	na.
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession		40	na.	na.
Résultat net	(4)	145	na.	na.
dont résultat net – part du groupe	(151)	(7)	na.	na.

En millions d'euros	S1 2018	S1 2017	Variation (M€ et %)	
Investissements nets de cessions	800	393	+ 407	x 2,0
Dont Investissements courants	639	505	+ 134	+ 26,5 %
Dette financière nette	4 457	3 715	+ 742	+ 20,0 %
Capitaux propres totaux	12 822	12 063	+ 759	+ 6,3 %

Le Directoire s'est réuni le 28 août pour arrêter les comptes du premier semestre 2018 sous la présidence de Régis Degelcke.

³ EBITDA : Résultat d'exploitation courant hors autres produits et charges d'exploitation et hors amortissements, dépréciations et provisions, hors exceptionnel

Annexes

Compte de résultat consolidé du premier semestre 2018

En millions d'euros	S1 2018	S1 2017	Var. à change courant	Var. à change constant
Produits des activités ordinaires	25 683	26 466	- 3,0 %	- 0,5 %
Coûts des ventes	(19 556)	(20 285)	- 3,6 %	
Marge commerciale	6 127	6 181	- 0,9 %	1,6 %
<i>taux de marge commerciale</i>	23,9%	23,4%	+ 0,5 pt	
Charges de personnel	(3 205)	(3 122)	2,7 %	4,6 %
Charges externes	(1 990)	(1 951)	2,0 %	3,9 %
Amortissements, provisions et dépréciations	(797)	(784)	1,7 %	4,5 %
Autres produits et charges d'exploitation	10	1	na.	na.
Résultat d'exploitation courant	145	326	- 55,6 %	- 53,6 %
<i>taux de marge opérationnelle courante</i>	0,6%	1,2%	- 0,6 pt	
Autres produits et charges opérationnels	(28)	(101)	- 72,7 %	- 72,7 %
Résultat d'exploitation	117	225	- 48,3 %	- 44,5 %
Coût de l'endettement financier net	(18)	(18)	3,3 %	- 33,4 %
Autres produits et charges financiers	(22)	11	na.	na.
Charges d'impôts	(80)	(111)	- 28,1 %	- 24,7 %
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	(2)	(2)	- 3,8 %	5,2 %
Résultat net des activités poursuivies	(4)	105	na.	na.
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession	0	40	na.	na.
Résultat net	(4)	145	na.	na.
Résultat net - Part du Groupe	(151)	(7)	na.	na.

Bilan consolidé au 30 juin 2018

ACTIF (En millions d'euros)	30/06/2018	31/12/2017	Var. 2018/2017
Goodwill	3 729	3 692	37
Autres immobilisations incorporelles	1 048	1 052	(4)
Immobilisations corporelles	11 435	11 636	(201)
Immeubles de placement	5 044	4 627	417
Participations dans les sociétés mises en équivalence	247	184	63
Crédits à la clientèle - activité de crédit	1 329	1 265	64
Autres actifs financiers non courants	508	504	4
Dérivés actifs non courants	119	129	(10)
Actifs d'impôts différés	347	350	(3)
ACTIF NON-COURANT	23 805	23 439	366
Stocks	4 323	4 910	(587)
Crédits à la clientèle - activité de crédit	1 370	1 647	(277)
Créances clients	449	526	(77)
Créances d'impôt exigible	170	113	57
Autres créances courantes	2 412	2 339	73
Dérivés actifs courants	90	52	38
Trésorerie et équivalents de trésorerie	2 457	2 619	(162)
Actifs détenus en vue de la vente			
ACTIF COURANT	11 271	12 206	(935)
TOTAL ACTIF	35 076	35 645	(569)

PASSIF (En millions d'euros)	30/06/2018	31/12/2017	Var. 2018/2017
Capital social	604	604	0
Primes liées au capital	1 914	1 914	0
Réserves et résultats - part du groupe	6 757	7 394	(637)
CAPITAUX PROPRES - PART DU GROUPE	9 275	9 912	(637)
Intérêts ne donnant pas le contrôle	3 547	3 369	178
TOTAL CAPITAUX PROPRES	12 822	13 281	(459)
Provisions	280	282	(2)
Emprunts et dettes financières non courantes	3 342	3 728	(386)
Dettes finançant l'activité de crédit	1 324	928	396
Dérivés passifs non courants	17	22	(5)
Autres dettes non courantes	461	341	120
Passifs d'impôts différés	597	627	(30)
PASSIFS NON COURANTS	6 022	5 927	95
Provisions	251	247	4
Emprunts et dettes financières courantes	3 748	1 487	2261
Dettes finançant l'activité de crédit	865	1 387	(522)
Dérivés passifs courants	18	52	(34)
Dettes fournisseurs	7 139	8 799	(1660)
Dettes d'impôt exigible	123	140	(17)
Autres dettes courantes	4 088	4 325	(237)
Dettes associées à des actifs détenus en vue de la vente			
PASSIFS COURANTS	16 232	16 436	(204)
TOTAL PASSIF	35 076	35 645	(569)



Contact investisseurs

François-Xavier Gimonnet- Tel. +33 3 20 81 68 54 – fxgimonnet@auchan.com

Contact presse

Marie Vanoye – Tel. +33 3 20 81 68 52 – mvanoye@auchan.com

www.auchan-holding.com / [@Auchannews](https://twitter.com/Auchannews)