

## PESSAC : L'HYPER DE DEMAIN

Pour être plus proche de ses clients et répondre à l'évolution de leurs modes de vie, Géant Casino teste à Pessac, près de Bordeaux, un nouveau concept de magasin, caractérisé par un grand confort d'achat et des courses plus faciles. Avec de nouvelles mises en scène, une signalétique colorée et une ambiance agréable ainsi qu'un renouvellement rapide de l'offre, faire ses courses devient désormais une véritable partie de plaisir. Chaque univers propose une ambiance « spécialiste » avec de nombreuses innovations : confort feutré et cocooning pour le textile, boutique numérique pour le développement rapide de photos en libre service, borne interactive à l'espace beauté permettant de tester les différents



maquillages sur photo. Les espaces alimentaires ont été réorganisés pour que chacun puisse trouver facilement les conseils et les produits qu'il recherche, en libre service ou au comptoir. Un nouveau système de nébulisation assure désormais une fraîcheur permanente sur les rayons marée et fruits et légumes. Un hyper plein d'idées pour un shopping « plaisir »!

# la vie des enseignes



## CASINO DÉLICIES : L'ART DE LA GOURMANDISE

Effiloché de canard confit, soufflé au parmesan et aux choux-fleurs avec sa sauce aux tomates fraîches, sorbet à la framboise et ses petites galettes suédoises au chocolat... La nouvelle collection Casino Délicies a été conçue pour ravir les palais les plus exigeants. Des produits qui marient harmonieusement le bon et le beau pour découvrir mille et une saveurs – d'ici ou d'ailleurs – et varier les plaisirs à chaque repas. Soucieux d'offrir le meilleur à ses clients, Casino s'est également associé avec le chef étoilé Michel Troisgros qui signe 30 produits de la gamme : de délicieux plats cuisinés prêts en quelques minutes. 180 produits Casino Délicies seront disponibles dès 2008 et 300, fin 2009.

## agenda

**Jeudi 29 mai 2008**  
Assemblée générale  
des actionnaires

**Lundi 21 juillet 2008**  
(après Bourse)  
Chiffre d'affaires  
du 2<sup>e</sup> trimestre 2008

**Jeudi 28 août 2008**  
(avant Bourse)  
Résultats  
semestriels 2008

**Lundi 20 octobre 2008**  
(après Bourse)  
Chiffre d'affaires  
du 3<sup>e</sup> trimestre 2008

## ÉVOLUTION DE L'ACTION CASINO DEPUIS AVRIL 2007



## zoom sur

### LES DOCUMENTS D'INFORMATION À VOTRE DISPOSITION

Votre Lettre vous est envoyée deux fois par an. Le rapport annuel et le rapport développement durable 2007 sont disponibles sur le site Internet. Si vous souhaitez recevoir d'autres documents d'information sur Casino, il vous suffit d'en faire la demande en appelant le numéro Vert ou de nous adresser un courrier, ou encore, de nous envoyer un e-mail.

### VOTRE NUMÉRO VERT 0 800 16 18 20

(appel gratuit depuis un poste fixe)

Vous pouvez contacter le Service Relations Actionnaires, qui vous permet de dialoguer en temps réel avec un conseiller et d'obtenir des informations sur la vie du Groupe et le titre Casino.



### SUR INTERNET, VOTRE ESPACE ACTIONNAIRES

Vous pouvez consulter votre Espace Actionnaires sur notre site Internet. Cet espace d'information et de communication, mis à jour régulièrement, vous est entièrement dédié et regroupe l'ensemble des informations vous concernant.

[www.actionnaires.groupe-casino.fr](http://www.actionnaires.groupe-casino.fr)

**Numéro Vert Actionnaires**  
**0 800 16 18 20**

#### Adresse postale

Service Relations Actionnaires de Casino  
BP 306 – 1, esplanade de France  
F – 42008 Saint-Étienne Cedex 2

#### Site Internet

[www.groupe-casino.fr](http://www.groupe-casino.fr)

#### Espace Actionnaires

[www.actionnaires.groupe-casino.fr](http://www.actionnaires.groupe-casino.fr)

#### E-mail

[actionnaires@groupe-casino.fr](mailto:actionnaires@groupe-casino.fr)



#### Résultats 2007

Le Groupe renforce son profil de croissance rentable et atteint l'ensemble de ses objectifs.

#### Actualités

La filiale colombienne Exito s'engage via sa Fondation pour la nutrition des enfants.

#### À la découverte de...

« Nourrir un monde de diversité », une nouvelle signature institutionnelle mais aussi un projet d'entreprise.

L'agenda 2008



LA LETTRE DE L'ACTIONNAIRE DU GROUPE CASINO N° 9 MAI 2008

# votre lettre

## Madame, Monsieur, Cher actionnaire,

Les résultats de notre Groupe en 2007 ont confirmé le bien-fondé de la stratégie que nous avons mise en œuvre ces trois dernières années, et qui nous a permis d'atteindre l'ensemble des objectifs que nous nous étions fixés pour 2007. Le chiffre d'affaires et le résultat opérationnel ont progressé de façon significative, et la croissance organique a été au rendez-vous, à + 3,8%.

La performance de la France a été satisfaisante avec, en particulier, une amélioration de la marge opérationnelle dans un contexte très concurrentiel. Je crois que notre positionnement spécifique est pour beaucoup dans ce succès. Comme nous l'avions anticipé, le marché français évolue, passant de la distribution de masse au commerce de précision. Beaucoup de facteurs jouent en ce sens : le vieillissement de la population, la

diminution du nombre de personnes par foyer ou encore l'évolution des goûts et des comportements des consommateurs. Par la diversité de nos formats, le poids de nos enseignes de proximité et de discount, et la précision de nos offres commerciales, nous répondons particulièrement bien à cette mutation. Par ailleurs, les plans de relance commerciale de Franprix et de Leader Price ont commencé à porter leurs fruits dès le quatrième trimestre 2007, marqué par une progression des ventes. Cette amélioration va se confirmer en 2008, avec la poursuite et le renforcement des initiatives commerciales.

À l'international, qui représente aujourd'hui 35% de notre chiffre d'affaires, nous avons, significativement remodelé notre portefeuille d'actifs. En 2007, nous avons pris le contrôle d'Exito, numéro 1 de la distribution alimentaire

en Colombie. Nous sommes désormais présents sur des marchés très porteurs, le plus souvent en position de leader ou de coleader. Nous y atteignons des niveaux de rentabilité proches de ceux que nous connaissons en France. Notre priorité est d'y renforcer nos positions de leadership, en particulier par l'ouverture de nouveaux magasins et par acquisition.

Je suis tout à fait confiant que le Groupe dispose de fondamentaux solides pour accélérer sa croissance organique en 2008 et augmenter à nouveau son résultat opérationnel. En France, nous nous appuyons sur un mix de formats favorable et sur le fort potentiel de croissance de Franprix et de Leader Price. Nous allons continuer à bénéficier de la montée en puissance des leviers de différenciation que sont la marque propre, les espaces frais et les nouveaux concepts en non-alimentaire. À l'international, les pays où nous sommes présents offrent de belles perspectives de développement, notamment sur la base du modèle dual, associant hypermarchés et galeries marchandes, qui constitue un de nos savoir-faire spécifiques.

Pour mieux partager notre vision, nous avons souhaité la formuler à travers une nouvelle signature institutionnelle : « Nourrir un monde de diversité ». Celle-ci s'inscrit plus largement dans un projet d'entreprise qui irrigue tout le Groupe, en mobilisant et en fédérant nos collaborateurs autour d'objectifs communs. C'est un engagement ambitieux et exigeant, qui nous donne le cap pour les années à venir.



« Le Groupe dispose de fondamentaux solides pour accélérer sa croissance organique en 2008. »

**Jean-Charles Naouri**  
Président-Directeur général

Chiffre d'affaires + 11 %  
 Résultat opérationnel courant (ROC) + 14,7 %  
 Résultat net part du Groupe + 52,4 %

# Résultats 2007

## DONNÉES EN MILLIONS D'EUROS

Activités poursuivies (en M€)	2007	2006	Variation en %
Chiffre d'affaires	24 972	22 505	+ 11,0%
dont France	17 915	17 599	+ 1,8%
dont International	7 057	4 906	+ 43,8%
EBITDA <sup>(1)</sup>	1 799	1 560	+ 15,3 %
dont France	1 296	1 241	+ 4,4%
dont International	504	319	+ 57,8%
ROC	1 196	1 043	+ 14,7%
dont France	880	852	+ 3,3%
dont International	316	191	+ 65,4%
Autres prod. et charges op.	139	(32)	ns
Résultat opérationnel	1 335	1 011	+ 32,0%
Résultat net activités poursuivies, Part du groupe	664	436	+ 52,4%
Résultat net activités abandonnées, Part du groupe	149	163	
Résultat net, part du Groupe (RNPG)	814	600	+ 35,7%
Capacité d'Autofinancement	1 221	1 069	+ 14,2%

(1) EBITDA : ROC + dotations aux amortissements opérationnels courants.

## RENFORCEMENT DU PROFIL DE CROISSANCE RENTABLE

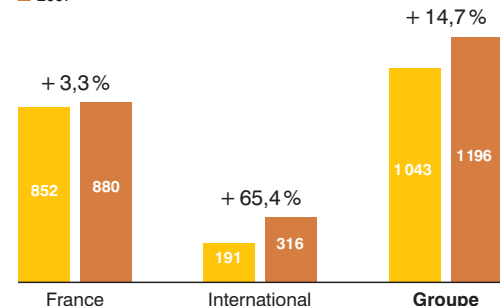
Le Groupe a atteint en 2007 l'ensemble de ses objectifs :

- une forte croissance du chiffre d'affaires et du résultat opérationnel courant, tirée par l'international ;
- une performance satisfaisante de la France et un redressement commercial rapide de Franprix et de Leader Price ;
- un renforcement de la structure financière, avec un ratio dette financière nette/EBITDA à 2,45 (contre 2,81 à fin 2006). Ces résultats démontrent l'efficacité des plans d'actions opérationnels et la qualité du positionnement du portefeuille d'actifs, tant en France qu'à l'international.

**En France**, la mise en œuvre de politiques commerciales adaptées à chaque enseigne, conjuguée à une bonne maîtrise des coûts opérationnels, ont permis d'enregistrer une performance satisfaisante. Les ventes sont en hausse de + 3,1% (hors Franprix-Leader Price), et le résultat opérationnel courant progresse de + 3,3%.

**Les hypermarchés** réalisent une performance satisfaisante avec une stabilité de leur part de marché, grâce à la croissance

**ROC** (en millions d'euros)



à deux chiffres de la marque propre et à leur politique commerciale ciblée (développement des espaces frais, collaboration avec dunnhumby...). La marge opérationnelle est stable. **Les formats de proximité** enregistrent une croissance solide de leurs ventes (+ 3,8%) et améliorent significativement leur rentabilité (5,7% vs 5,0% en 2006). Casino Supermarchés et Monoprix bénéficient du succès de leurs positionnements différenciés, tandis que les ventes des supérettes sont stables, et ce, malgré la fermeture de magasins non rentables.

## Exito s'engage pour la nutrition des enfants

Parce que la nutrition et l'éducation des enfants en bas âge sont le grand défi des pays en développement, Exito a créé la Fondation pour la Nutrition. La filiale du groupe Casino, leader de la grande distribution et premier employeur en Colombie, poursuit ainsi sa politique de responsabilité sociale en investissant pour ceux et celles qui représentent l'avenir

# actualités

du pays. Suivant l'exemple du Chili qui, en quarante ans, a réussi à réduire la sous-nutrition chez les moins de cinq ans de 46% à 2,9%, Exito s'est engagé dans 126 villes colombiennes et a soutenu des programmes d'investissement dans la nutrition, l'éducation ou la santé des enfants. Créations de cantines, soutien à l'allaitement, récupération nutritionnelle, aide aux handicapés souffrant de maladies graves, banques alimentaires... À travers le prix de la Fondation Exito, la société soutient également ceux et celles qui travaillent chaque jour à l'amélioration des conditions de vie des enfants et de leurs mères. Les actions de la Fondation, largement relayées par les médias nationaux, sont ainsi l'occasion pour Exito de tisser des liens toujours plus forts avec ses fournisseurs, ses salariés et ses clients, qui peuvent apporter leur contribution à cette grande cause humanitaire.

Après la reprise du management opérationnel de Franprix et de Leader Price au printemps, le redressement commercial des deux enseignes a été visible dès le 4<sup>e</sup> trimestre et se confirmera en 2008. Le recul de la marge opérationnelle à 6,9% (vs 7,4% en 2006) reflète l'impact des plans de relance commerciale. **Les autres activités** (immobilier, Cdiscount, Banque Casino, Casino Restauration) maintiennent une croissance très soutenue de leur chiffre d'affaires.

**L'international** confirme son rôle de moteur de croissance, bénéficiant du dynamisme des ventes en Amérique du Sud (+ 14,8% de croissance organique) et en Asie (+ 9,8%), et de la consolidation par intégration globale d'Exito à compter du 1<sup>er</sup> mai 2007. Le profil de rentabilité de l'international connaît une amélioration significative, traduisant le bénéfice du remodelage du portefeuille d'actifs et l'amélioration de la rentabilité des deux zones prioritaires. La marge opérationnelle de l'international s'établit ainsi à 4,5% (vs 3,9% en 2006) et se rapproche de celle de la France.

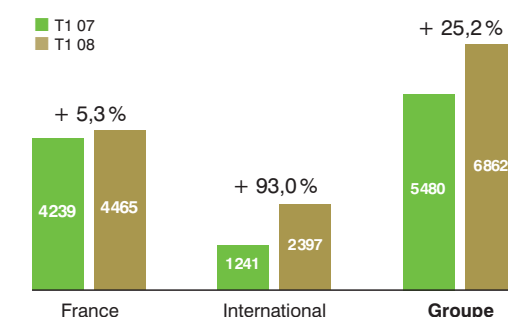
**La structure financière** a été significativement renforcée grâce notamment à la finalisation dans d'excellentes conditions du programme de cessions, à hauteur de 2,5 milliards d'euros. La dette financière nette s'est établie à 4 410 millions d'euros à fin 2007, un niveau équivalent à fin 2006, en dépit de l'intégration d'Exito.

## 1<sup>er</sup> trimestre 2008

Le Groupe a enregistré au 1<sup>er</sup> trimestre 2008 une très forte progression de son chiffre d'affaires consolidé (+ 25,2%), sous l'effet d'une accélération de la croissance organique à + 7,6% et de la consolidation par intégration globale d'Exito (Colombie) et de Super de Boer (Pays-Bas). La croissance organique s'élève à + 5,3% en France, avec notamment la confirmation du redressement commercial de Franprix et de Leader Price, et à + 15,2% à l'international.

## CHIFFRE D'AFFAIRES

(en millions d'euros)



Casino proposera à l'assemblée générale du 29 mai 2008 un dividende de 2,30 euros par action ordinaire, en progression de + 7%, et de 2,34 euros par action à dividende prioritaire. La date de paiement est fixée au 10 juin 2008.

## 2008 : DES FONDAMENTAUX SOLIDES POUR ACCÉLÉRER LA CROISSANCE ORGANIQUE

Le Groupe est en ordre de marche pour délivrer une croissance durable, avec :

- un portefeuille d'actifs bien positionné avec un mix de formats favorable en France, le fort potentiel de croissance de Franprix et de Leader Price et une plateforme géographique à l'international recentrée sur des pays à fort potentiel ;
- des leviers de croissance efficaces :
  - en France, avec la mise en œuvre d'une stratégie commerciale ciblée pour chaque enseigne et la montée en puissance des leviers de différenciation,
  - à l'international, avec l'accélération de l'expansion et le développement du modèle dual « distribution et immobilier » ;

– un profil de rentabilité plus homogène et plus équilibré.

Fort de ces atouts, le Groupe se fixe pour objectifs en 2008 une accélération de la croissance organique du chiffre d'affaires et une nouvelle croissance du résultat opérationnel courant.

à la découverte de



**Adeline Challon-Kemoun**, Directrice de la Communication du groupe Casino

« Notre projet d'entreprise, illustré par la signature « Nourrir un monde de diversité », est structurant pour le groupe Casino. En interne d'abord, parce qu'il donne un cap et fédère les collaborateurs autour d'objectifs clairs et lisibles. À l'externe, comme toutes les sociétés cotées, nous avons de nombreux publics à convaincre et nous sommes de plus en plus interpellés, notés, jugés. En définissant notre identité clairement, nous donnons, là aussi, une plus grande lisibilité à ce que nous faisons. Et nous alimentons ce positionnement avec des preuves concrètes qui illustrent la pertinence de notre approche et la légitimité. »

## Projet d'entreprise Nourrir un monde de diversité

« Le groupe Casino a l'ambition de ne pas s'adresser à tous mais à chacun en particulier dans ses aspirations, ses différences, ses modes de vie, ses besoins. » C'est cette volonté, exprimée par Jean-Charles Naouri, que traduit la nouvelle signature institutionnelle du Groupe : « Nourrir un monde de diversité ». Qu'il s'agisse des clients, des collaborateurs, des fournisseurs, en France ou à l'étranger, le groupe Casino souhaite faire de sa diversité une force, un moteur pour l'avenir tant en interne qu'à l'externe. Diversité commerciale d'abord. Casino se distingue en effet par la variété de ses formats – du commerce de proximité à l'hypermarché –, de ses enseignes – Petit Casino, Franprix, Leader Price, Géant Casino... – et de l'offre de produits et services qui lui permettent de répondre aux attentes de sa clientèle. Une clientèle de plus en plus fragmentée, qui aime varier les plaisirs, jongler avec les styles, alterner entre achat raisonné et achat d'impulsion. Diversité des métiers aussi. L'immobilier commercial est au cœur du modèle de développement du Groupe. Dans chaque pays, les centres commerciaux Casino ont une âme, un style, une empreinte. Ils sont des lieux de consommation agréables et personnalisés. De même, les différents concepts de restauration, rapide, à emporter ou servie à table, et les services tels que Casino Énergie et Casino Mobile, ou les services financiers avec Banque Casino ont été conçus pour être toujours plus proches des clients. La diversité est également inscrite dans la politique de Ressources Humaines et de Développement Durable du Groupe, en France et à l'étranger. Depuis 1995, Casino est engagé en France dans la lutte contre l'exclusion et pour l'emploi des personnes handicapées. Pour preuve : près de la moitié des hypermarchés et supermarchés étant située dans des quartiers « sensibles », le Groupe veille à y favoriser la formation et l'emploi des jeunes issus de ces quartiers. Les collaborateurs qui mettent en œuvre l'ambition du Groupe au quotidien sont animés par quatre valeurs fortes : l'esprit de conquête, la loyauté, l'exigence et la solidarité.

