



## Résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2025

**ELO : DES RÉSULTATS CONFORMES À LA TRAJECTOIRE DE PROGRESSION ANNONCÉE, QUI PERMETTENT LA POURSUITE DES TRANSFORMATIONS OPÉRATIONNELLE ET FINANCIÈRE DU GROUPE**

**AUCHAN RETAIL : CONFORMÉMENT AUX PRÉVISIONS, POURSUITE DE L'AMÉLIORATION DES RÉSULTATS ET MISE EN ŒUVRE DES PLANS DE TRANSFORMATION ET DE RESTRUCTURATION**

**NEW IMMO HOLDING : STABILITÉ FINANCIÈRE ET BONNE RÉSISTANCE DE LA PERFORMANCE**

**ONEY : CONFIRMATION DE LA DYNAMIQUE DE CROISSANCE DURABLE ENGAGÉE EN 2024**



- **Revenus** en croissance de +3,8%
- **EBITDA** en léger recul : la progression sur Auchan Retail compense en partie la baisse mécanique sur New Immo Holding liée à la déconsolidation des actifs cédés en 2024
- **Résultat net** en progression de +380 M€ par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2024
- **Dette financière nette** en baisse de -189 M€ sur un an

### Auchan | RETAIL

- **Revenus** en hausse de +4,2%, tirée par les acquisitions de l'exercice 2024
- Entamée au S2 2024, une progression de l'EBITDA qui se poursuit (**EBITDA** : +13 M€ / +8,4%)
- Conformément à ses engagements, mise en œuvre du plan de retour à la croissance :
  - o nouvelle organisation opérationnelle en France
  - o poursuite de la montée en puissance des magasins ex-Casino en France et bascule en cours des magasins ex-Dia aux enseignes Auchan au Portugal
  - o premières négociations annuelles pour Aura Retail et repositionnement sur les prix en France
  - o modernisation en cours de 39 hypermarchés (dont 20 en France)



- Amélioration des **indicateurs opérationnels**
- **Ratios financiers** solides et en amélioration vs. fin 2024
- Poursuite du travail sur l'**optimisation des surfaces commerciales** et de la politique de **rotation du portefeuille**

### oney

- Confirmation de la **dynamique de croissance durable** engagée en 2024
- Poursuite du **développement à l'international**, qui représente désormais plus de 50% du PNB net de risque
- Au S1 2025, hausse du **PNB**, baisse significative du **coût du risque** et maîtrise des **frais de gestion**



## CHIFFRES CLÉS S1 2025

| <i>En millions d'euros</i>                                   | S1 2025                | S1 2024 <sup>1</sup>   | Variation<br>à change<br>courant | Variation<br>à change<br>constant |
|--|------------------------|------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|
| <b>Revenus</b>   | <b>15 770</b>          | <b>15 194</b>          | <b>+3,8 %</b>                    | <b>+3,4 %</b>                     |
| <b>Marge commerciale</b><br><i>Taux de marge commerciale</i> | <b>3 723</b><br>23,6 % | <b>3 614</b><br>23,8 % | <b>+3,0 %</b><br>-0,2 pt         | <b>+2,7 %</b><br>-0,2 pt          |
| <b>EBITDA</b><br><i>Taux de marge d'EBITDA</i>               | <b>316</b><br>2,0 %    | <b>331</b><br>2,2 %    | <b>-4,8 %</b><br>-0,2 pt         | <b>-5,6 %</b><br>-0,2 pt          |
| Autres produits/charges opérationnels                        | -108                   | -495                   | <b>+387 M€</b>                   | <b>+390 M€</b>                    |
| <b>Résultat d'exploitation</b>                               | <b>-393</b>            | <b>-738</b>            | <b>+345 M€</b>                   | <b>+347 M€</b>                    |
| <b>Résultat net</b>  | <b>-602</b>            | <b>-981</b>            | <b>+380 M€</b>                   | <b>+381 M€</b>                    |
| <b>Dettes financières nettes au 30 juin</b>                  | <b>4 198</b>           | <b>4 387</b>           | <b>-189 M€</b>                   | <i>n.a</i>                        |

### UN RÉSULTAT NET EN FORTE HAUSSE (+380 M€)

Au 1<sup>er</sup> semestre 2025, les **revenus** d'ELO s'établissent à 15 770 M€, en hausse de +3,8% tirée par les opérations de croissance externe d'Auchan réalisées au 2<sup>ème</sup> trimestre 2024 (acquisitions des magasins ex-Dia au Portugal le 30 avril et des magasins ex-Casino en France lors de 3 vagues successives le 30 avril, le 31 mai et le 1<sup>er</sup> juillet).

La **marge commerciale** atteint 3 723 M€, en hausse de +3,0%. Le taux de marge est en baisse de -0,2 point, à 23,6%, reflétant l'accélération du repositionnement prix d'Auchan France depuis le début de l'année 2025.

L'**EBITDA** s'élève à 316 M€, contre 331 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2024.

Par métier, l'EBITDA d'Auchan Retail s'établit à 172 M€ (+13 M€, soit +8,4%) et celui de New Immo Holding à 149 M€ (-29 M€, en raison essentiellement de la baisse mécanique liée à la déconsolidation des sociétés cédées en 2024 dans le cadre de la politique de rotation d'actifs et de recentrage stratégique).

Les **amortissements, provisions et dépréciations** atteignent -589 M€, contre -568 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2024. Cette augmentation est liée aux acquisitions d'Auchan Retail du 2<sup>ème</sup> trimestre 2024 (magasins ex-Casino en France et ex-Dia au Portugal), avec l'amortissement des actifs et les charges de loyers<sup>2</sup> sur 6 mois au 1<sup>er</sup> semestre 2025 contre quelques mois au 1<sup>er</sup> semestre 2024.

<sup>1</sup> Sauf mention contraire, données 2024 pro forma (c.-à-d. hors Auchan Hongrie) pour ELO et Auchan Retail dans l'ensemble du document

<sup>2</sup> Pour rappel, au titre de la norme comptable IFRS 16, les charges de loyer sont comptabilisées pour partie en amortissement (du droit d'utilisation) et en charges financières (de la dette locative).

Le **résultat d'exploitation** s'élève à -393 M€, contre -738 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2024 qui intégrait des autres produits et charges non récurrents à hauteur de -495 M€ (vs. -108 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2025) et concernaient essentiellement des dépréciations de goodwill et d'actifs d'Auchan Retail France. Au 1<sup>er</sup> semestre 2025, les charges non récurrentes comptabilisées relèvent essentiellement de charges de restructuration et d'acquisition.

Les **produits et charges financiers** nets s'établissent à -183 M€, contre -161 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2024. Cette augmentation s'explique notamment par l'impact de la hausse des loyers mentionnée ci-avant.

La **quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence** s'établit à -24 M€, contre -17 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2024. Cette baisse reflète les premières étapes opérationnelles des projets menés en partenariats par New Immo Holding en Italie.

De son côté, Oney confirme la dynamique de croissance durable engagée en 2024. Au 1<sup>er</sup> semestre 2025, l'entreprise observe une hausse de son PNB, une baisse significative de son coût du risque et une maîtrise de ses frais de gestion. Elle poursuit en outre son développement à l'international.

Au total, le **résultat net** s'établit à -602 M€, en progression de +380 M€ par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2024.

## **UNE DETTE FINANCIÈRE NETTE QUI DIMINUE SUR UN AN**

Au 30 juin 2025, la **dette financière nette** d'ELO s'établit à 4 198 M€, contre 4 387 M€ au 30 juin 2024. Malgré le maintien d'une politique volontariste d'investissements au service de la transformation d'Auchan Retail, cette diminution de la dette financière nette sur un an s'explique essentiellement par :

- la cession du contrôle d'Auchan Retail Hongrie et la vente des activités de New Immo Holding en Hongrie ainsi que la monétisation d'actifs immobiliers ;
- une nouvelle amélioration du besoin en fonds de roulement d'Auchan Retail, en lien notamment avec les stocks.

Par ailleurs, la **liquidité d'ELO reste satisfaisante**. ELO bénéficie de 1,0 Md€ de disponibilités au 30 juin 2025 et de 1,7 Md€ de lignes confirmées non tirées.

## **PERSPECTIVES**

ELO assure la centralisation de trésorerie du groupe qu'elle constitue et lève les financements qui lui sont nécessaires, tant auprès des banques qu'auprès du marché obligataire.

Dans le cadre du projet de mise en autonomie financière de ses deux filiales New Immo Holding et Auchan Retail, annoncée le 27 février 2025, le Conseil d'Administration d'ELO a décidé de soumettre à l'approbation des porteurs la substitution d'émetteur au profit de New Immo Holding pour les souches obligataires suivantes :

- Obligations d'un montant nominal initial de 750 000 000 € assorties d'un coupon annuel de 3,25 % émises le 23 juillet 2020 et arrivant à échéance le 23 juillet 2027 ;
- Obligations d'un montant nominal initial de 750 000 000 € assorties d'un coupon annuel de 5,875 % émises le 17 avril 2024 et arrivant à échéance le 17 avril 2028 ;
- Obligations d'un montant nominal initial de 650 000 000 € assorties d'un coupon annuel de 4,875 % émises le 8 décembre 2022 et arrivant à échéance le 8 décembre 2028 ; et
- Obligations d'un montant nominal initial de 750 000 000 € assorties d'un coupon annuel de 6 % émises le 22 septembre 2023 et arrivant à échéance le 22 mars 2029.

ELO conservera la qualité d'émetteur des obligations d'un montant nominal initial de 1 000 000 000 € assorties d'un coupon annuel de 2,875 % émises le 29 avril 2020 et arrivant à échéance le 29 janvier 2026.

L'accord des porteurs obligataires des souches concernées sera sollicité dès aujourd'hui à cette fin. Si toutes les conditions sont réunies, cette opération de substitution devrait être finalisée au plus tard début septembre 2025.

Cette opération qui permettra notamment de renforcer l'accès direct de New Immo Holding au marché obligataire a été entérinée par le Conseil d'Administration de New Immo Holding.

Par ailleurs, en parallèle de la descente obligataire, ELO/Auchan Retail/ New Immo Holding mènent des discussions avancées avec leurs partenaires bancaires dans le cadre de la poursuite de cette stratégie d'autonomie financière de Auchan Retail et de New Immo Holding, dont les conclusions sont attendues à l'automne 2025.

Il est prévu qu'à l'issue de cette mise en autonomie financière, les liens de financement et de trésorerie entre ELO et New Immo Holding et entre Auchan Retail et New Immo Holding soient résiliés.

## **CONFORMÉMENT À SES ENGAGEMENTS, AUCHAN MET EN ŒUVRE SON PLAN DE RETOUR À LA CROISSANCE**

- **Amélioration de l'efficacité opérationnelle**

En France, la nouvelle organisation annoncée en novembre 2024 est opérationnelle depuis la fin du mois de juin, conformément au calendrier fixé. Le groupe confirme son objectif de 100 M€ d'économies annuelles en 2027.

D'autres mesures d'optimisation, telles que la cession de 24 magasins (22 supermarchés et 2 hypermarchés), la rationalisation des coûts informatiques et la mutualisation des sites abritant les fonctions support, sont actuellement mises en œuvre afin de réaliser un total de 90 M€ d'économies annuelles supplémentaires en 2027.

En Espagne, Alcampo a annoncé en mai un plan de rationalisation de son parc de magasins. Celui-ci se traduira par la fermeture de 15 magasins et l'adoption par 9 magasins d'un modèle 7/7. Sur ces 24 magasins concernés, 22 sont d'anciens magasins Dia, identifiés dès le rachat comme ne correspondant pas au modèle de l'entreprise. Au total, ces mesures permettront de réaliser 13 M€ d'économies par an.

- **Renforcement sur les marchés stratégiques**

En France, grâce notamment à un positionnement prix plus attractif, les volumes des magasins ex-Casino sont en croissance de +32% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2024<sup>3</sup>. Ceci se traduit par une progression de +22% du chiffre d'affaires hors carburants. Au total, ces magasins rassemblent 1,5 million de clients encartés à fin juin, soit une hausse de plus de 231 000 clients depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2025. Concernant leur trajectoire de rentabilité, le groupe confirme son objectif d'atteindre un EBITDA positif à partir du 2<sup>ème</sup> semestre 2027.

Au Portugal, l'intégration des magasins ex-Dia s'accélère, entrant ainsi dans sa phase opérationnelle. 100% du parc doit passer en 2025 sous enseigne Auchan et adopter le système informatique d'exploitation de l'entreprise. À fin juin, 126 magasins ont achevé cette bascule, et 21 d'entre eux ont été complètement modernisés. En outre, l'ensemble du parc d'Auchan Retail Portugal (historique + ex-Dia) dispose désormais d'un programme de fidélité commun, « Clube Auchan », lancé en février.

- **Repositionnement sur les prix en France**

Aura Retail Achats Alimentaires a mené ses premières négociations annuelles auprès des plus grands fournisseurs, portant sur 80% des achats (en valeur) de produits de grande consommation et libre-service d'Auchan Retail France. L'alliance confirme son potentiel qui sera accru avec les centrales d'achat européennes EPIC et EVEREST, chargées de négocier dès 2025 les conditions tarifaires avec les plus grands groupes industriels de dimension internationale.

Soutenu par de meilleures conditions d'achat, le repositionnement prix d'Auchan France s'est accéléré depuis le début de l'année 2025, avec une baisse durable des prix sur plus de 1 600 produits de grande consommation et une politique de promotions plus ciblée : des promotions moins nombreuses mais

---

<sup>3</sup> Opérations sous enseigne Casino puis sous enseigne Auchan

plus agressives. Cette nouvelle stratégie sur les prix s'insère en outre dans une nouvelle plateforme de marque, illustrée par le slogan « *Auchan. Le choix, le bon.* ». Plus qu'un choix simplement quantitatif qui a fait le succès de l'enseigne, Auchan souhaite aujourd'hui proposer à ses clients un choix sélectif permettant à la fois de couvrir tous leurs besoins, mais également toutes leurs aspirations à mieux consommer. Dans ce cadre, un nouveau programme de fidélité « *Waaoh !* » a été lancé en mars. Plus lisible, il propose des avantages renforcés à tous les clients, notamment sur les produits frais des halles et les produits alimentaires à marque Auchan.

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

Comme annoncé, la modernisation des hypermarchés, accompagnée de réductions de surfaces, s'est accélérée depuis le début de l'année 2025. Ainsi, 6 magasins ont déjà achevé leurs redimensionnements et 33 autres, actuellement ou prochainement en travaux, auront été totalement modernisés d'ici la fin de l'année. Auchan Retail France apporte le contingent le plus important, avec 20 magasins en cours de transformation.

Sur l'ensemble de la période 2025-2028, Auchan Retail prévoit toujours de moderniser 120 hypermarchés.

## ENTAMÉE AU S2 2024, L'AMÉLIORATION DES RÉSULTATS SE POURSUIT

### CROISSANCE DES REVENUS (+4,2%) ET DE L'EBITDA (+8,4%)

| <i>En millions d'euros</i>       | S1 2025       | S1 2024       | Var.<br>à change<br>courant | Var.<br>à change<br>constant |
|----------------------------------|---------------|---------------|-----------------------------|------------------------------|
| <b>Revenus</b>                   | <b>15 497</b> | <b>14 878</b> | <b>+4,2%</b>                | <b>+3,8%</b>                 |
| <b>Marge commerciale</b>         | <b>3 443</b>  | <b>3 344</b>  | <b>+2,9%</b>                | <b>+2,6%</b>                 |
| <i>Taux de marge commerciale</i> | <i>22,2%</i>  | <i>22,5%</i>  | <i>-0,3 pt</i>              | <i>-0,3 pt</i>               |
| Charges de personnel             | -2 185        | -2 110        | +3,5%                       | +3,3%                        |
| Charges externes                 | -1 104        | -1 094        | +0,9%                       | +0,4%                        |
| <i>% revenus</i>                 | <i>-21,2%</i> | <i>-21,5%</i> | <i>+0,3 pt</i>              | <i>+0,3 pt</i>               |
| <b>EBITDA</b>                    | <b>172</b>    | <b>159</b>    | <b>+8,4%</b>                | <b>+7,0%</b>                 |
| <i>Taux de marge d'EBITDA</i>    | <i>1,1%</i>   | <i>1,1%</i>   | <i>0,0 pt</i>               | <i>0,0 pt</i>                |

- **Revenus** : croissance de +4,2%, portée par les acquisitions de l'exercice 2024

Au 1<sup>er</sup> semestre 2025, les **revenus** d'Auchan Retail atteignent 15 497 M€, en progression de +4,2%. Cette performance reflète l'impact des opérations majeures réalisées en 2024 par l'enseigne afin de se renforcer sur ses marchés cœur : acquisition de 94 magasins ex-Casino en France entre le 30 avril et le 1<sup>er</sup> juillet 2024 et de 100% des activités du groupe Dia (481 magasins de proximité) au Portugal le 30 avril 2024.

À magasins comparables, le chiffre d'affaires est en baisse de -1,6% au 1<sup>er</sup> semestre 2025. La performance du groupe s'explique notamment par le repositionnement prix d'envergure dans lequel Auchan Retail France est engagé et le plan de modernisation du parc d'hypermarchés en Europe, avec 6 magasins déjà achevés et 33 magasins actuellement ou prochainement en travaux.

- **EBITDA** : progression de +8,4%

L'**EBITDA** total d'Auchan Retail s'établit à 172 M€, contre 159 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2024.

Il progresse de +8,4% (+21,4% hors pays en guerre), reflétant la bonne maîtrise des coûts, dont le poids dans les revenus recule de 0,3 point au 1<sup>er</sup> semestre.

## PERFORMANCES PAR RÉGION

- France : déploiement en bonne voie du plan de retour à la croissance

|              | France |
|--------------|--------|
| Revenus (M€) | 8 044  |
| Revenus (Δ%) | +4,9 % |
| LFL          | -3,1 % |

Les **revenus d'Auchan Retail France** atteignent 8 044 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2025, soit une progression de +4,9% sur un an tirée par l'intégration des 94 magasins ex-Casino et la hausse des ventes de carburants (+4,5%).

La part de marché sur l'ensemble du semestre progresse ainsi de +0,4 pt sur un an, à 9,0%<sup>4</sup>.

À magasins comparables, le chiffre d'affaires baisse de -3,1% en raison notamment :

- du repositionnement prix actuellement mis en œuvre (impact de -0,7%) ;
- des travaux de modernisation et de redimensionnement commencés au 2<sup>ème</sup> trimestre dans 15 hypermarchés (impact de -0,8%).

L'**EBITDA** du 1<sup>er</sup> semestre 2025, qui reflète comme chaque année la saisonnalité de l'activité (traditionnellement plus forte au 2<sup>ème</sup> semestre), atteint -147 M€, contre -130 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2024. Après une première partie de l'année sur laquelle a pesé l'EBITDA non-comparable des magasins ex-Casino (acquisitions à partir du 30 avril 2024), l'EBITDA progresse ensuite à la fois :

- sur le parc historique, grâce à une gestion maîtrisée des coûts,
- sur les magasins ex-Casino, dont le chiffre d'affaires poursuit sa montée en puissance et qui améliorent leur efficacité opérationnelle grâce à l'expérience acquise après 1 an d'exploitation.

- Espagne et Portugal : croissance de l'EBITDA grâce aux solides performances au Portugal et à la bonne gestion des coûts en Espagne

|              | Espagne | Portugal |
|--------------|---------|----------|
| Revenus (M€) | 2 166   | 1 075    |
| Revenus (Δ%) | -2,5 %  | +17,9 %  |
| LFL          | -1,4 %  | +1,5 %   |

En **Espagne**, les **revenus** d'Alcampo, qui reste leader sur les prix PGC marques nationales, s'élèvent à 2 166 M€, en baisse de -2,5% en raison notamment de la nette baisse des ventes de carburant (-13,1%). À magasins comparables, le chiffre d'affaires baisse de -1,4% dans un marché où les formats plus compacts sont prédominants.

Toutefois, la tendance s'est inversée au 2<sup>ème</sup> trimestre, avec une performance positive tirée par les hypermarchés.

Au **Portugal**, la dynamique commerciale reste solide pour le parc historique, et notamment les hypermarchés. Le chiffre d'affaires à comparable est ainsi en hausse de +1,5% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2024. Avec l'apport des magasins de proximité acquis en 2024, les **revenus** d'Auchan Retail Portugal affichent une croissance de +17,9% sur un an et atteignent 1 075 M€.

<sup>4</sup> Source: Kantar (P6 2025)

L'**EBITDA** en Espagne/Portugal s'élève à 122 M€, contre 120 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2024. Cette hausse s'explique par les solides performances d'Auchan Retail Portugal, les coûts d'intégration des magasins ex-Dia (au Portugal) et la bonne tenue des frais d'Alcampo.

- **Pologne et Roumanie** : hausse de l'EBITDA grâce à la bonne dynamique en Roumanie et la maîtrise de la marge et des frais en Pologne

|                     | Pologne       | Roumanie      |
|---------------------|---------------|---------------|
| <b>Revenus (M€)</b> | <b>1 366</b>  | <b>751</b>    |
| <b>Revenus (Δ%)</b> | <b>+1,7 %</b> | <b>+6,9 %</b> |
| <i>LFL</i>          | <i>-3,0 %</i> | <i>+6,1 %</i> |

En **Pologne**, le chiffre d'affaires à magasins comparables (hors essence) ressort en baisse de -3,0%, dans un marché où, d'une part, les ménages restent prudents dans l'environnement géopolitique actuel et, d'autre part, le format discount, prépondérant, continue son développement.

Dans ce contexte, et fort de son leadership sur les prix, Auchan Retail poursuit le rééquilibrage volontariste de son parc de magasins, avec les ouvertures prévues d'une vingtaine de magasins de proximité et supermarchés en 2025 (dont 10 au 1<sup>er</sup> semestre). En outre, comme en Roumanie, Auchan Retail Pologne développe le concept *Atac hiper discount by Auchan*, avec 3 hypermarchés déjà passés sous cette nouvelle enseigne.

Avec des ventes d'essence en hausse de +21,2% grâce à des prix très attractifs qui favorise le trafic en magasins, les **revenus** d'Auchan Retail Pologne sont en hausse de +1,7% au 1<sup>er</sup> semestre 2025, atteignant 1 366 M€.

En **Roumanie**, la bonne dynamique commerciale d'Auchan Retail se poursuit en 2025, avec un chiffre d'affaires à magasins comparables qui progresse fortement de +6,1% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2024, tiré par des volumes en hausse et un positionnement prix attractif.

L'enseigne poursuit également le développement de ses formats. Après plusieurs transformations de magasins existants, Auchan Retail Roumanie a ouvert à Bucarest son premier *Atac hiper discount by Auchan* spécifiquement construit pour cette nouvelle enseigne. Celle-ci compte désormais 8 magasins. De plus, 31 nouveaux magasins sous la marque *Simply by Auchan* ont ouvert depuis le début de l'année, portant ainsi à 41 unités le réseau du programme de franchise lancé en juin 2024.

Tirés par les performances à magasins comparables, les **revenus** d'Auchan Retail Roumanie s'inscrivent en nette hausse de +6,9% sur les six premiers mois de l'année 2025, à 751 M€.

L'**EBITDA** en Pologne/Roumanie atteint 85 M€, contre 80 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2024. Cette croissance reflète les performances en Roumanie, ainsi qu'un bon contrôle de la marge commerciale et des coûts en Pologne malgré la hausse de +8,5% du salaire minimum au 1<sup>er</sup> janvier 2025.

- **Ukraine et Russie** : impact toujours significatif de la guerre sur l'exploitation

| <b>Ukraine / Russie</b>                |               |
|--|---------------|
| <b>Revenus (M€)</b>                    | <b>1 479</b>  |
| <b>Revenus (<math>\Delta\%</math>)</b> | <b>-0,4 %</b> |
| <i>LFL</i>                             | <i>-0,6 %</i> |

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

Dans ce contexte très difficile, Auchan Retail Ukraine parvient à faire progresser son chiffre d'affaires, notamment grâce à ses initiatives en faveur du pouvoir d'achat. Son programme promotionnel « Chariot avantageux », qui propose toutes les deux semaines une sélection de produits à prix attractifs, lui a permis de remporter le prix « Leader of Trust 2025 » dans le cadre du programme national d'excellence des marques de confiance.

En **Russie**, l'activité d'Auchan Retail reste pénalisée par le contexte, avec une baisse des revenus à comparable et une forte inflation des coûts.

Les **revenus** en Ukraine/Russie atteignent ainsi 1 479 M€, en baisse de -0,4% sur un an. L'**EBITDA** combiné des deux pays en guerre s'établit à 22 M€ (vs. 35 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2024).

## **GUIDANCES**

Confiant dans la poursuite de la mise en œuvre de ses priorités stratégiques, Auchan Retail confirme son objectif d'atteindre en 2028 un EBITDA supérieur à 1 600 M€.

Pour 2025, Auchan Retail prévoit un EBITDA autour de 1 000 M€ (vs. 877 M€ en 2024) et le Free Cash-Flow est attendu à un niveau conforme à la trajectoire financière établie dans le cadre de ses plans de transformation et de restructuration.

## **NEW IMMO HOLDING PARVIENT A MAINTENIR SA PERFORMANCE GRÂCE À LA PERTINENCE DE SA STRATÉGIE DE TRANSFORMATION DE SITES MONO USAGE EN LIEUX MIXTES, CRÉATEURS DE VALEUR ET DURABLES**

**Le pôle immobilier d'ELO reste aligné à sa stratégie et poursuit son engagement dans la transformation des lieux. Ceetrus, sa foncière pour le Vivant confirme la solidité de son patrimoine et Nhood, son entreprise de Services Immobilier pour « des lieux, en mieux » garde le cap de sa croissance et de son développement dans un environnement complexe.**

Le 1<sup>er</sup> semestre 2025 permet de relever des indicateurs encourageants, combinés à des efforts significatifs permettant une bonne résilience et conduisant la Holding à améliorer de nouveau les ratios financiers :

- une dette financière nette (2 941 millions d'euros) aligné par rapport au 31 décembre 2024 (2 904 millions d'euros) ;
- un ratio LTV (34,9%) de nouveau en amélioration de 30 points de base par rapport au 31 décembre 2024 ;
- un ratio ICR (Interest Coverage ratio) en amélioration à 4,1 vs 3,9 au 31 Décembre 2024.

Ce 1<sup>er</sup> semestre 2025 voit également la Juste Valeur des actifs résister avec une diminution contenue de -0,4% par rapport à la fin de l'année 2024 (Like for like) dans un contexte pourtant difficile.

Malgré une légère baisse constatée de la fréquentation des sites de près de -1,3% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2024 en vue comparable (avec 196 millions de visiteurs contre 199 millions), les derniers mois montrent des signes d'amélioration. En France, par exemple, les chiffres du marché montrent une progression de 2,8 % du chiffre d'affaires des enseignes, tirée par les secteurs beauté et santé.

Les loyers affichent un taux de réversion positif à 1,3% grâce à la recommercialisation. La vacance financière s'améliore avec un taux (à périmètre comparable) à 4,5% vs. 4,8% en juin 2024.

Des améliorations sont également visibles sur le taux de recouvrement des créances, augmentant de 70 points par rapport à la période précédente.

À périmètre constant, les loyers n'affichent qu'une légère baisse de -1,2 % au 30 juin 2025 par rapport à l'année précédente. La diminution plus marquée des revenus locatifs (-12,6 %) s'explique principalement par des variations de périmètre liées à d'importants mouvements enregistrés en 2024.

L'EBITDA atteint 149 millions d'euros contre 177 millions d'euros au 1<sup>er</sup> semestre 2024, soit une évolution de -15,9 % (-1,4% en comparable). Cette performance ne reflète pas encore l'effort mené sur le 1<sup>er</sup> semestre 2025 en matière des charges sur bâtiment et des frais de structure, pleinement attendus sur le 2<sup>nd</sup> semestre.

Ces indicateurs complexes pour les acteurs du secteur de l'immobilier restent encourageants. La vigilance reste de mise et incite à un degré accru d'exigence, tant en termes d'exploitation que dans la stratégie d'investissement patrimonial et ce par rapport à la conjoncture des secteurs de l'immobilier et du retail.

Ces résultats témoignent également de la pertinence des orientations prises, en particulier grâce aux synergies développées avec Auchan Retail. Elles permettent de reconfigurer chaque site du patrimoine

de Ceetrus et d'Auchan en y intégrant davantage de services, de nature et de fonctions essentielles à la vie des quartiers (logements, bureaux, culture, etc.). Pour Ceetrus, en tant que propriétaire et investisseur en foncier durable, ces transformations contribuent à la valorisation de son portefeuille d'actifs. Pour Nhood, elles constituent autant d'opportunités concrètes de mettre en œuvre son expertise en matière de transformation urbaine et de création de lieux de vie à impact positif.

Cette dynamique se poursuivra au second semestre, avec la continuité des actions menées sur l'optimisation des surfaces commerciales via une politique active de rotation d'actifs menée par Ceetrus afin de financer les projets de transformation prioritaires. Nhood, pour sa part, remporte de nouveaux appels d'offres et enrichit son portefeuille client tout en démontrant son expertise et son savoir-faire de qualité pour la transformation des lieux, quartier après quartier pour améliorer le cadre de vie de ses habitants.

Pour citer quelques exemples :

Les projets Novea Parc (régénération de l'ancien magasin Leroy Merlin de Villeneuve d'Ascq – 59) en nouvel espace de vie mixte ou encore la création du nouveau siège de Leroy Merlin à Lisbonne témoignent de la capacité de Ceetrus, propriétaire et investisseur foncier, et Nhood son partenaire Maître d'Ouvrage délégué, d'accompagner, d'autres entreprises de l'écosystème AFM.

En Pologne, à Wilanów, au sud de Varsovie, Nhood porte en partenariat avec Apsys un projet emblématique de transformation d'une friche en un véritable quartier associant logements, commerces, services et espaces publics, avec une attention particulière portée à la qualité de vie et à l'environnement en intégrant les meilleures pratiques environnementales. La commercialisation est d'ores et déjà lancée et laisse entrevoir de belles perspectives.

Dans un contexte économique tendu, New Immo Holding fait évoluer son modèle et affirme sa singularité en diversifiant les actifs, qu'il s'agisse de ceux détenus par Ceetrus ou de ceux gérés par Nhood pour le compte de ses clients ; avec la conviction que la création de valeur passe par des lieux plus ouverts, mixtes et utiles aux territoires.

Pour **Nhood**, cela se traduit notamment par l'accompagnement d'Enedis dans le cadre d'un mandat de gestion technique portant sur un portefeuille de 167 actifs immobiliers, soit plus de 350 000 m<sup>2</sup>, répartis dans le quart nord-est de la France (Caen, Lille, Dijon, Strasbourg...).

En parallèle, l'acquisition de H&A Properties en Côte d'Ivoire permet à Nhood de renforcer son ancrage local et d'élargir son champ d'intervention. L'ambition : proposer une nouvelle dimension des services immobiliers en Afrique de l'Ouest, grâce à des solutions innovantes, adaptées aux attentes du marché.

Pour **Ceetrus**, l'enjeu est de renforcer, à travers des réalisations concrètes, sa stratégie d'investissement durable dans la transformation de ses centres et des territoires. Trois priorités guideront l'action au second semestre :

- consolider un business plan pour chaque site,
- optimiser leur gestion avec Nhood pour plus d'efficacité,
- sélectionner les projets à fort potentiel de création de valeur sur le long terme.

Ces choix stratégiques seront toujours guidés par la volonté de maximiser l'impact positif de Ceetrus sur les territoires et les communautés.

*« New Immo Holding affiche une dynamique solide au 1<sup>er</sup> semestre 2025, avec une situation financière renforcée, un programme de cessions structuré et une stratégie patrimoniale affirmée portée par Ceetrus, accompagnée par le développement de Nhood.*

*Cette opération de mise en autonomie financière renforce la maîtrise de nos projets, soutient la régénération de nos sites et reflète la confiance de nos actionnaires dans la solidité des financements de nos projets stratégiques menés par nos deux entreprises, Ceetrus et Nhood. »*

**Antoine GROLIN** (président Ceetrus & Nhood)



## **ONEY, ACTEUR MAJEUR DU FINANCEMENT DE LA CONSOMMATION EN EUROPE**

Soutenu par ses deux actionnaires – ELO et le Groupe BPCE – Oney a engagé depuis plus d'un an un plan de développement qui porte de **premiers résultats encourageants et des avancées significatives au profit des clients et des commerçants.**

Le début d'année 2025 confirme la dynamique enregistrée en 2024. Dans un contexte incertain l'année dernière, Oney a en effet su préserver ses parts de marché sur le crédit affecté, maintenir son leadership en France sur le paiement fractionné et gagner des parts de marché sur l'activité B2C, en particulier sur le crédit renouvelable.

Cette dynamique s'appuie sur le **renforcement des expertises historiques de Oney et l'élargissement de sa gamme**, désormais la plus complète du marché.

De nouvelles offres ont été lancées pour répondre aux besoins des consommateurs en intégrant davantage de solutions pour financer leurs achats. C'est notamment le cas de la nouvelle carte bancaire proposée chez Auchan, ou encore de l'offre de financement pour la rénovation énergétique, lancée en 2024 avec le Groupe BPCE (Banque Populaire, Caisse d'Épargne), et en partenariat avec Leroy Merlin. Cette alliance illustre l'ambition de Oney de devenir un acteur de référence de l'économie circulaire et de la transition écologique.

Oney a également consolidé son offre d'assurance grâce à l'expertise de ses filiales, ICI et Oney Insurance. En 2025, un partenariat stratégique a été noué avec Decathlon Insurance pour réinventer l'expérience client dans le domaine des assurances affinitaires en Europe et améliorer la durabilité des équipements de sport. Parallèlement, Oneytrust a enrichi son offre pour proposer aux commerçants des solutions toujours plus efficaces pour lutter contre la fraude.

**La fluidité et la performance des parcours d'achat sont au cœur des axes de développement de Oney.**

Une modernisation en profondeur a été initiée en étroite collaboration avec les enseignes partenaires, notamment celles de l'écosystème AFM. Celle-ci s'appuie sur une intégration renforcée de la Data, de l'intelligence artificielle ou encore de technologies comme l'open banking. Les parcours en magasins constituent un enjeu prioritaire : de nouvelles solutions sont en cours de déploiement pour permettre, par exemple, aux clients de financer leurs achats avec une plus grande autonomie en tout lieu d'un point de vente physique ou encore en générant une enveloppe de financement pré-accepté utilisable ensuite en magasin. Ces innovations réduisent ainsi le temps de parcours dans le lieu de vente et améliorent l'expérience client.

Enfin, le développement de Oney en dehors de la France **confirme sa place d'acteur majeur en Europe**, l'activité à l'international représentant désormais plus de 50% de son PNB net de risque.

L'ensemble de ces avancées inscrit Oney dans une trajectoire de croissance durable, au service de son ambition : être un **acteur majeur Europe et engagé du financement de la consommation dans le commerce.**

## ANNEXES

### Définition des indicateurs alternatifs de performance

#### EBITDA

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

#### APCO (Autres produits et charges opérationnels)

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

#### Dette financière nette

L'endettement financier net est constitué :

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

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

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

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

## Bilan consolidé ELO au 30 juin 2025

| ACTIF (en millions d'€)                               | 30/06/2025    | 31/12/2024    | Var.          |
|---|---------------|---------------|---------------|
| Goodwill  | 1 510         | 1 540         | -30           |
| Autres immobilisations incorporelles                  | 90            | 98            | -8            |
| Immobilisations corporelles                           | 4 735         | 4 818         | -84           |
| Droits d'utilisation                                  | 1 635         | 1 636         | -1            |
| Immeubles de placement                                | 2 751         | 2 851         | -100          |
| Participations dans les sociétés mises en équivalence | 818           | 808           | +10           |
| Autres actifs financiers non courants                 | 504           | 484           | +19           |
| Dérivés actifs non courants                           | 94            | 102           | -8            |
| Actifs d'impôts différés                              | 387           | 369           | +17           |
| Autres actifs non courants                            | 95            | 96            | -1            |
| <b>ACTIF NON COURANT</b>                              | <b>12 617</b> | <b>12 802</b> | <b>-185</b>   |
| Stocks  | 2 721         | 2 596         | +125          |
| Créances clients                                      | 702           | 521           | +181          |
| Créances d'impôt exigible                             | 24            | 26            | -2            |
| Créances et autres débiteurs                          | 1 145         | 1 315         | -170          |
| Actifs financiers courants                            | 438           | 395           | 43            |
| Dérivés actifs courants                               | 43            | 81            | -38           |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie               | 978           | 2 884         | -1 906        |
| Actifs détenus en vue de la vente                     | 138           | 120           | +18           |
| <b>ACTIF COURANT</b>                                  | <b>6 190</b>  | <b>7 939</b>  | <b>-1 749</b> |
| <b>TOTAL ACTIF</b>                                    | <b>18 807</b> | <b>20 741</b> | <b>-1 934</b> |

| PASSIF (en millions d'€)                                 | 30/06/2025    | 31/12/2024    | Var.          |
|--|---------------|---------------|---------------|
| Capital social   | 599           | 599           | -             |
| Primes liées au capital                                  | 2 287         | 2 287         | -             |
| Réserves et résultats – part du groupe                   | 1 294         | 1 892         | -598          |
| <b>CAPITAUX PROPRES – PART DU GROUPE</b>                 | <b>4 180</b>  | <b>4 778</b>  | <b>-598</b>   |
| Intérêts ne donnant pas le contrôle                      | 138           | 170           | -32           |
| <b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>                            | <b>4 318</b>  | <b>4 948</b>  | <b>-630</b>   |
| Provisions non courantes                                 | 182           | 231           | -49           |
| Emprunts et dettes financières non courants              | 4 189         | 5 007         | -818          |
| Dérivés passifs non courants                             | 67            | 86            | -18           |
| Dettes de location non courantes                         | 1 560         | 1 568         | -8            |
| Passifs d'impôts différés                                | 2             | 2             | -1            |
| Autres dettes non courantes                              | 298           | 254           | +44           |
| <b>PASSIF NON COURANT</b>                                | <b>6 297</b>  | <b>7 148</b>  | <b>-850</b>   |
| Provisions courantes                                     | 166           | 341           | -175          |
| Emprunts et dettes financières courants                  | 1 056         | 929           | +127          |
| Dérivés passifs courants                                 | 42            | 8             | +34           |
| Dettes de locations courantes                            | 421           | 400           | +21           |
| Dettes fournisseurs                                      | 4 650         | 5 176         | -525          |
| Dettes d'impôt exigible                                  | 12            | 53            | -42           |
| Autres dettes courantes                                  | 1 840         | 1 735         | +105          |
| Dettes associées à des actifs détenus en vue de la vente | 4             | 4             | +1            |
| <b>PASSIF COURANT</b>                                    | <b>8 192</b>  | <b>8 646</b>  | <b>-454</b>   |
| <b>TOTAL PASSIF</b>                                      | <b>18 807</b> | <b>20 741</b> | <b>-1 934</b> |

## Compte de résultat ELO consolidé – S1 2025

| En millions d'€  | S1 2025       | S1 2024       | Var. à change<br>courant | Var à change<br>constant |
|--|---------------|---------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>Revenus</b>   | <b>15 770</b> | <b>15 194</b> | <b>+3,8%</b>             | <b>+3,4%</b>             |
| Coûts des ventes   | -12 047       | -11 580       | +4,0%                    | +3,7%                    |
| <b>Marge commerciale</b>   | <b>3 723</b>  | <b>3 614</b>  | <b>+3,0%</b>             | <b>+2,7%</b>             |
| <i>taux de marge commerciale</i>                                 | 23,6%         | 23,8%         | -0,2 pt                  | -0,2 pt                  |
| Charges de personnel   | -2 252        | -2 171        | +3,8%                    | +3,5%                    |
| Charges externes   | -1 162        | -1 118        | +3,9%                    | +3,5%                    |
| Amortissements, provisions et dépréciations                      | -589          | -568          | +3,7%                    | +3,5%                    |
| Autres produits et charges d'exploitation                        | -5            | 1             | n.a.                     | n.a.                     |
| <b>Résultat d'exploitation courant</b>                           | <b>-285</b>   | <b>-242</b>   | <b>-17,5%</b>            | <b>-18,1%</b>            |
| Autres produits et charges opérationnels                         | -108          | -495          | +78,2%                   | +78,8%                   |
| <b>Résultat d'exploitation</b>                                   | <b>-393</b>   | <b>-738</b>   | <b>+46,7%</b>            | <b>+47,0%</b>            |
| Résultat financier   | -183          | -161          | +13,9%                   | +13,8%                   |
| Charges d'impôts   | -2            | -58           | n.a.                     | n.a.                     |
| Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence     | -24           | -17           | -39,8%                   | -41,2%                   |
| <b>Résultat net des activités poursuivies</b>                    | <b>-602</b>   | <b>-974</b>   | <b>+38,1%</b>            | <b>+38,1%</b>            |
| Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession       | 1             | -8            | n.a.                     | n.a.                     |
| <b>Résultat net</b>  | <b>-602</b>   | <b>-981</b>   | <b>+38,7%</b>            | <b>+38,8%</b>            |
| Résultat net – Part du Groupe                                    | -599          | -973          | +38,4%                   | +38,7%                   |
| Résultat net attribuable aux intérêts ne donnant pas le contrôle | -3            | -8            | n.a.                     | n.a.                     |
| <b>EBITDA</b>  | <b>316</b>    | <b>331</b>    | <b>-4,8%</b>             | <b>-5,6%</b>             |
| <i>taux de marge d'EBITDA</i>                                    | 2,0%          | 2,2%          | -0,2 pt                  | -0,2 pt                  |

Retrouvez l'information financière sur  
[www.groupe-elo.com](http://www.groupe-elo.com)

### Contact investisseurs

Guillaume Couturié - Tel. +33 7 63 77 20 25 – [gcouturie@auchan.com](mailto:gcouturie@auchan.com)

### Contact presse (Auchan Retail)

Marie Vanoye – Tel. +33 7 64 49 78 06 – [mvanoye@auchan.com](mailto:mvanoye@auchan.com)

### Contact presse (New Immo Holding)

Olivier Astorg – Tel. +33 6 16 31 35 09 – [nhood@rumeurpublique.fr](mailto:nhood@rumeurpublique.fr)