

COMPTE-RENDU DE LA COMMISSION ECONOMIQUE DU 3 NOVEMBRE 2005

En présence de M. MASSUS (directeur des relations sociales) et de M. COSTES (en charge de la comptabilité du Groupe).

M. COSTES fait une présentation de l'incidence sur la conversion aux nouvelles normes comptables I.F.R.S. Il rappelle que ces normes sont applicables aux groupes cotés en bourse en Europe. Ces normes sont donc appliqués au groupe Casino, mais pas sur la société D.C.F.

COMPTE DE D.C.F. AU 1^{ER} SEMESTRE 2005

Concernant le bilan passif, les capitaux propres ont baissé de 222.4 M€ et s'élèvent à 3301,1 M€, les dettes ont baissé de 218 M€ et s'élèvent à 1148 M€.

Les flux de trésorerie sont répartis en 3 postes :

- activité (281 M€),
- opération investissement (acquisition pour 334 M€/cession pour 58 M€)
- financement (241 M€ de dividendes).

Le compte de résultat affiche une baisse de C.A. de 2% (hypermarché - 4%, supermarché - 0.8%, proximité - 1%, affiliés et divers - 6.2%).

M. COSTES précise qu'il y a eu une baisse d'activité, en général, due aux changements de comportement des clients. L'objectif est de gagner des clients et depuis 2004 de ne pas perdre des parts de marché.

Les représentants du personnel font remarquer que les heures de travail sont en baisse et l'embauche aussi. M. MASSUS précise qu'en 2004 D.C.F. a perdu 2000 emplois et que c'est une période difficile qui n'est pas favorable à l'embauche.

L'intéressement local est en forte diminution, cela est dû au C.A. en souffrance.

Concernant le résultat d'exploitation, il manque 100 M€ à fin juin par rapport à l'année dernière.

COMPTE CONSOLIDE SEMESTRIEL GROUPE

Il est noté une politique d'investissement volontariste : baisse des prix, des marques nationales et des marques distributeurs, expansion du réseau.

CASINO a réalisé 2 opérations ayant un impact majeur sur le profil du Groupe : acquisition du contrôle de C.B.D. au Brésil et montée en capital de VINDEMIA dans l'Océan Indien.

Le C.A. augmente de 1.5% avec un résultat net courant de - 7.9 % et une stabilité de la capacité d'autofinancement.

On note une bonne tenue des ventes (+ 0.7%) malgré :

- l'augmentation des frais avant ouverture (F.A.O.),
- de la baisse des prix des marques nationales de 2% avec un indice tarifaire qui était en janvier 2004 de 100.1 et qui est passé en juin 2005 à 98.9.

Les marques distributeur qui représentent 48 % des ventes ont baissé leurs prix de 5.7% avec un volume de + 8.7% en hypermarchés et une baisse de 6.4% pour une augmentation de volume de + 10.7% en supermarchés.

C.A. CONSOLIDE DU GROUPE AU 3EME TRIMESTRE

On note une progression de 11.2% du C.A. avec en France + 2.4% et à l'étranger + 46.3%. La croissance organique est de + 3.5%.

Evolution du C.A. :

	HYPERS	SUPERS	PROXI
3ème trimestre	2,30%	4,50%	1,30%
sur 9 mois	-0,90%	2,40%	0,30%
à magasins comparables	-1,30%	-0,70%	

Evolution du C.A à l'international :

- U.S.A. + 4.3%,
- Pologne - 2.2%,
- Amérique Latine + 19.9%,
- Asie + 9.2%,
- Océan Indien + 2.4%,
- Colombie + 5.4%
- Pays-Bas - 9.9%.