



NEOMA Capital Partners - TEASER Projet Blue

June 2025 | STRICTLY PRIVATE & CONFIDENTIAL





Clause de non-responsabilité

Ce document est fourni à titre d'information uniquement et est strictement confidentiel. Il ne doit pas être copié, distribué ou divulgué sous quelque forme que ce soit à une personne autre que le destinataire prévu.

Les informations contenues dans ce document ont été obtenues auprès de sources jugées fiables. Toutefois, aucune vérification indépendante n'a été effectuée et aucune déclaration ou garantie n'est faite quant à l'exactitude, l'exhaustivité, la légalité, l'actualité ou la fiabilité des informations. NEOMA Capital Partners n'accepte aucune responsabilité, expresse ou implicite, pour toute erreur ou omission ou pour toute utilisation de l'information.

Rien dans ce document ne constitue un conseil juridique, fiscal, comptable, financier ou d'investissement. Il n'a pas été préparé en fonction des objectifs d'investissement spécifiques, de la situation financière ou des besoins d'un destinataire particulier. Les destinataires sont seuls responsables de l'évaluation de la pertinence des informations par rapport à leur propre situation et doivent solliciter des conseils professionnels indépendants le cas échéant, notamment pour s'assurer de la conformité aux lois et réglementations applicables.

Aucune décision d'investissement ne doit être prise sur la seule base du contenu de ce document. Dans toute la mesure permise par la loi applicable, NEOMA Capital Partners, ses affiliés, administrateurs, dirigeants, employés ou agents n'acceptent aucune responsabilité pour toute perte directe ou indirecte résultant de l'utilisation de ce document ou de la confiance accordée à son contenu.



Sur le marché français, cet acteur implanté de la grande distribution se distingue par un business model unique et fait pour durer, prouvé par des revenus affichant un CAGR de 6,7% après 66 ans d'existence

Présentation de l'entreprise

Fondé en **1959**, le groupe est un géant mondial de la **grande distribution**, spécialisé dans l'alimentaire et le non-alimentaire.

La société exploite **hypermarchés, supermarchés, magasins de proximité** avec des produits frais, épicerie, vêtements et électronique

En France, **4 784** magasins de proximité dont **97,6%** sont franchisés.

Une **stratégie omnicanale** intégrant e-commerce et magasins physique.

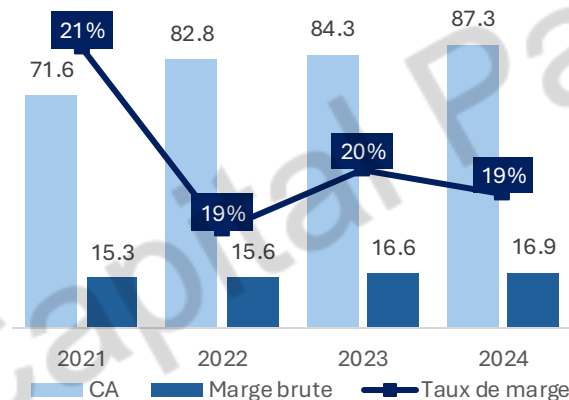
Combine **ventes en magasin** et **e-commerce**, avec une forte croissance des services numériques et livraisons à Domicile (N°1 en France)

Basée à en **région parisienne**, l'entreprise emploie c. **300k ETP** dans plus de **40 pays**, notamment en Europe, Amérique latine et Asie

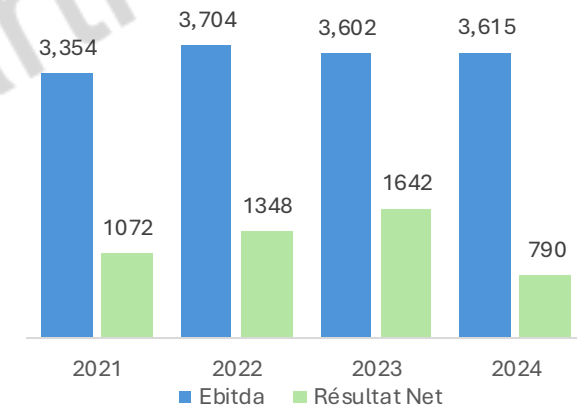
Logistique optimisée, partenariats locaux, accélère sa transformation digitale et promeut une alimentation durable et accessible.

Données financières

Chiffre d'affaires et marge (Mds€)



EBITDA et résultat net (M€)



Business model



Logistique

Efficacité opérationnelle



International

40 pays intégrés



Marque propre

40% du CA alimentaire



ESG

2x DJSI World¹



E-commerce

+18% de la GMV²



Omnicanalité

80 millions de foyers par an

Notes : ⁽¹⁾ Les indices du DJSI récompensent à travers le monde les entreprises les plus performantes selon des critères économiques, environnementaux et sociaux.

⁽²⁾ Gross merchandise value



Sur le marché français, cet acteur implanté de la grande distribution se distingue par un business model unique et fait pour durer, prouvé par des revenus affichant un CAGR de 6,7% après 66 ans d'existence

Indicateurs Clés de Performance (KPI)



20,4% de part de marché en France



Les produits de la marque représentent
37% des ventes alimentaires



111% Indice RSE et Transition alimentaire



+5 pts Net Promoter Score®

Implantations géographiques

15 244 magasins
dans le monde

France
6 261
magasins

Belgique
713
magasins

Pologne
783
magasins

Roumanie
456
magasins



Argentine
679
magasins

Brésil
772
magasins

Espagne
1 533
magasins

Italie
1 185
magasins

Autres pays
2 862
magasins

● Pays / régions intégrés

● Pays / régions franchisés

● Taïwan

Notes : ⁽¹⁾ Le Net Promoter Score (NPS) est un indicateur pour mesurer la satisfaction client.



NEOMA Capital Partners
57, rue Pierre Taittinger
51100 Reims

Thibaut CARLIER-VINCENT
M&A Analyst
+33 (0) 6 54 23 73 12
thibaut.carlier-vincent.24@neoma-bs.com

Leo BOBEE
M&A Analyst
+33 (0) 7 52 16 87 20
leo.bobee.23@neoma-bs.com

Yassine JATIK
M&A Analyst
+33 (0) 6 23 69 39 58
yassine.jatik.24@neoma-bs.com

This presentation is for information purposes only and is not an offer to sell or a solicitation to buy any mutual fund units/securities. All rights reserved.

Confidentiel