

Présentation Investisseurs


Présentation Amont

17 juin 2026

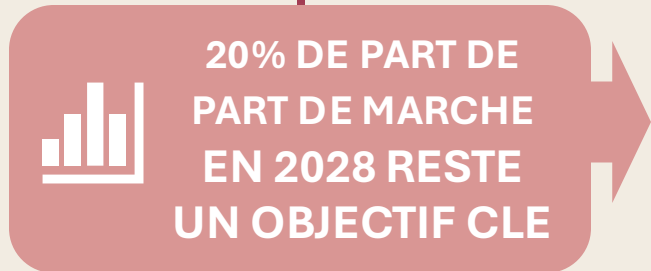
POINTS CLÉS DU S1 2026



 REVENUS AVAL
+4,4%

 REVENUS AMONT
+1,8%

 MARGE AMONT
+2,7%




RELANCE REUSSIE DES
MAGASINS CASINO

colruyt Auchan

POUR SOUTENIR LES AMBITIONS DU GROUPE D'ATTEINDRE
20% DE PART DE MARCHÉ DANS LA DISTRIBUTION
ALIMENTAIRE EN FRANCE D'ICI 2028



S&P Global

 RECENTE RÉVISIONS A LA HAUSSE DE S&P A BBB- (STABLE)
CONFIRMANT LA TRAJECTOIRE POSITIVE DE
DÉSENDETTEMENT

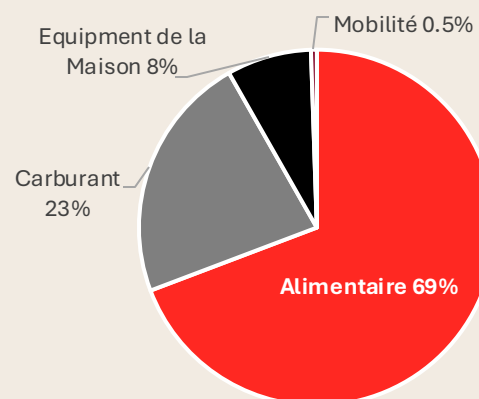
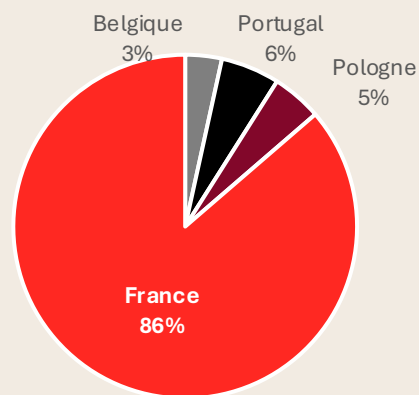
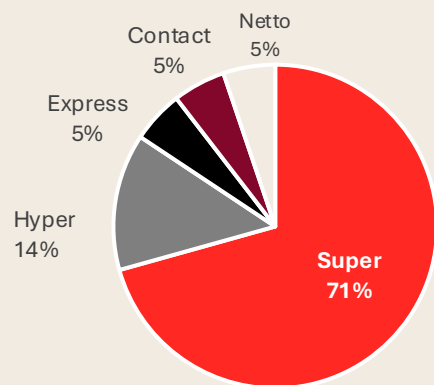
-
- 1. DESCRIPTION DES ACTIVITÉS**
 - 2. STRATÉGIE GROUPEMENT & CROISSANCE EXTERNE**
 - 3. STRATÉGIE RSE**
 - 4. DONNÉES FINANCIÈRES**



Description des Activités

AVAL | Revenus diversifiés et croissants

RÉPARTITION CA AVAL (FIN 2025)



NOMBRE DE PDV (FY2025)



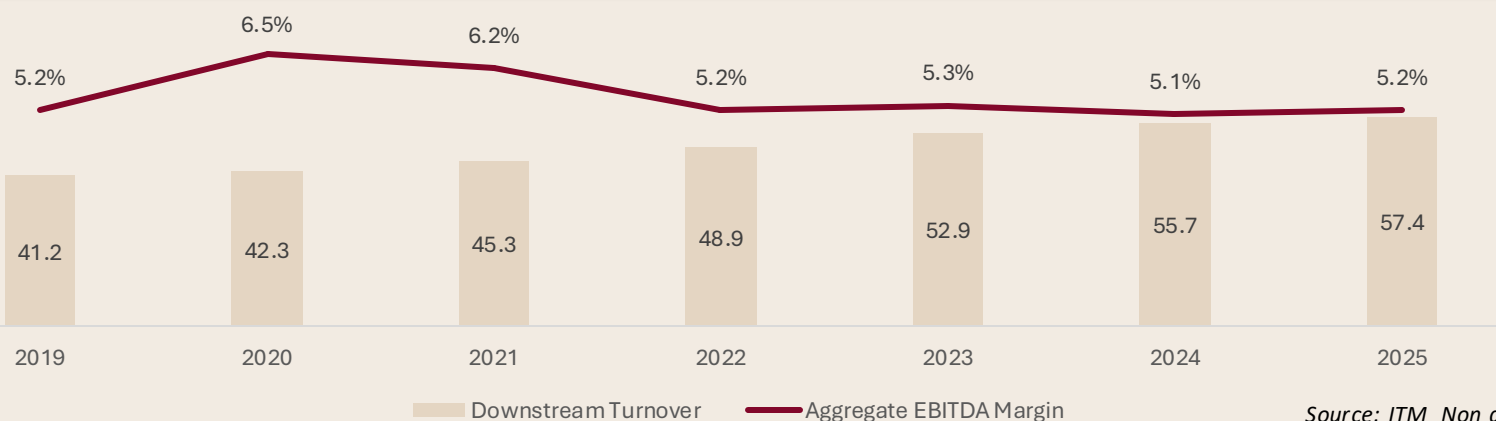
Addition
(Ouvertures-
Fermetures)



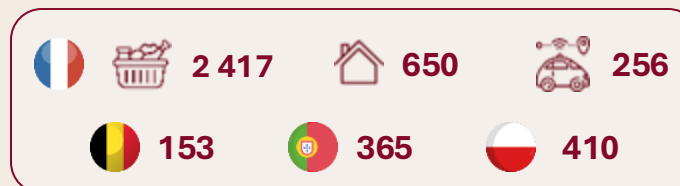
**Nombre
de PDV**

Année	Changement	Nombre de PDV
2020		3 916
2021	+33	3 949
2022	+19	3 968
2023	+151	4 119
2024	+242	4 361
2025	-52	4 309

CA AVAL (CARBURANT INCLUS) – MARGE D'EBITDA AGRÉGÉE STABLE

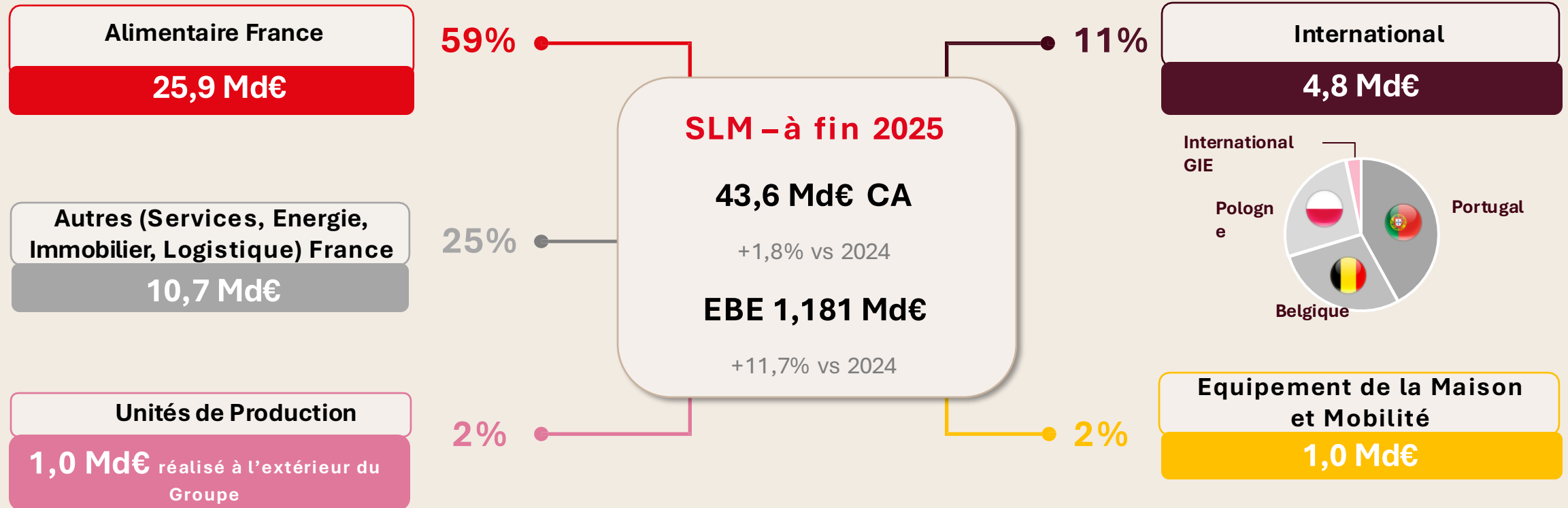


Source: ITM Non audité



SLM | Répartition du chiffre d'affaires

Les chiffres consolidés au niveau de la SLM représentent l'activité en amont c'est-à-dire la production, l'approvisionnement, la logistique ...
Les 24 000 employés de la SLM soutiennent également les points de vente avec toutes les fonctions supports.



ALIMENTAIRE | 3 Enseignes et 6 formats couvrant tous les besoins

- ✓ **Intermarché** est la marque historique du Groupement Mousquetaires, avec 2 649 PDV en Europe répartis dans 4 pays (France, Portugal, Pologne et Belgique)
- ✓ **Marque locale** proposant 4 variétés de format adaptées aux attentes des consommateurs: **Hyper, Super, Contact et Express**
- ✓ La marque **Netto** avec plus de 374 PDV complète l'offre avec un **concept basé sur : des prix imbattables, des produits frais disponibles à des prix réduits et du déstockage**

Intermarché
HYPER



De 2,500 à
6,000 m²

Intermarché
SUPER



De 1,200 à
3,500 m²

Intermarché
contact



De 500 à
1,200 m²

Intermarché
EXPRESS



De 300 à
1,200 m²

Netto



850 m²
En moyenne

les **comptoirs**
de la **bio** *par passion*
Groupement de magasins indépendants

**NOMBRE
PDV***

128

1 390

551

293

55

232

374

58

FOCUS

**LARGE OFFRE
PRODUITS, CENTRÉE
SUR L'ALIMENTAIRE**

**OFFRE PRINCIPALE
EN 2025**

**PROCHE BANLIEUE ET
PROXIMITÉ RURALE**

**SERVICES ET
PROXIMITÉ URBAINE**

PRIX

**SPÉCIALISTE PRODUITS
BIO**

Équipement de la Maison | 3 enseignes complémentaires

BRICOMARCHÉ

brico•rama



PDV*	777 (492 en France, 224 en Pologne et 61 au Portugal)	111 (En France)	47 (France)
SURFACE	<ul style="list-style-type: none"> De 1 000 à 5 000 m² 	<ul style="list-style-type: none"> 2 formats: urbains et grandes surfaces 	<ul style="list-style-type: none"> 2 000 / 3 000 m² au format entrepôt
CONCEPT	<ul style="list-style-type: none"> Grand nombre de marques propres et à faible coût afin d'offrir le meilleur rapport/qualité prix aux clients PDV locaux: Plus grand réseau de France et services numériques 	<ul style="list-style-type: none"> PDV locaux, offre complète et services numériques Réseau complémentaire entre Bricomarché et Brico Cash et offre complémentaire 	<ul style="list-style-type: none"> Magasins d'entrepôts avec de grandes quantités et des produits à faible coût principalement pour les professionnels (artisans et bricoleurs) Digital : Site web et application, Click & Collect et livraison
CHIFFRES CLÉS	<ul style="list-style-type: none"> Plus de 7 000 articles de marques privées 5 univers: Bricolage, matériaux, décoration, jardinage et animalerie 	<ul style="list-style-type: none"> 2 500 employés 	<ul style="list-style-type: none"> 11 000 articles 4 univers 2 formats de PDV

MOBILITE | Une offre complète pour les clients



Nombre de centres automobiles*

155

(118 en France and 37 au Portugal)

138

(138 indépendants dont 91 intégrés dans Roady)

Concept

- Offre innovante qui combine **ateliers et espace de vente**, une première dans le secteur, et intègre des outils numériques et de e-commerce.
- Des équipes de spécialistes capables d'effectuer plus de 100 interventions

- De nombreux services offerts et **intervention rapide** de nos agents

Chiffres Clés

- **N°3** des centres automobiles en France
- **700 000** véhicules contrôlés chez Roady chaque année
- Ateliers de plus de **300 m²**

- **N°4** spécialistes de la réparation et du remplacement des vitres automobiles
- **99%** de satisfaction client



ACTIVITES INTERNATIONALES

EUROPE



PORTUGAL



Intermarché Rody BRICOMARCHÉ

365

- Croissance organique axée sur Equipement de la Maison et Mobilité
- Utiliser la marque Porsi comme un pilier
- Renforcer le positionnement Prix



POLOGNE



Intermarché BRICOMARCHÉ

410

- Accroître l'effort commercial
- Optimiser la productivité en PDV
- Diminuer les coûts logistiques



BELGIQUE



Intermarché

153

- Acquisition de 86 PDV Mestdagh début 2023.
- Doublement des PDM; ITM devient un acteur majeur en Wallonie

HORS EUROPE

EXPORT

18 partenariats avec d'autres marques

Principaux modes d'interventions :

- Exportation par l'intermédiaire de grossistes
- Vente aux distributeurs par le biais de contrats d'approvisionnement simples
- Exportation de concepts, de produits et d'expertise par le biais de partenariats avec des marques

NOMBRE DE PDV*

PRIORITÉS

*Nombre de PDV au 31/12/2025

IMMOBILIER | Immobilière Européenne des Mousquetaires

Société Immobilière du Groupement, gérant le développement des enseignes du groupe et l'ensemble de son portefeuille immobilier. Elle propose des solutions globales commerciales pour les autorités locales et régionales.



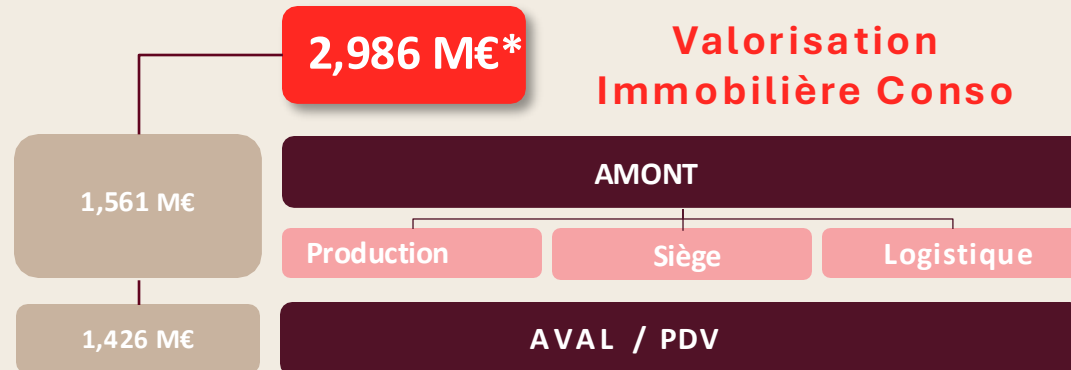
UNE SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE QUI ASSISTE LE GROUPE

- Construction, et rénovation des sites
- Gestion du portefeuille immobilier
- Maîtrise de la chaîne de valeur



PROJETS INNOVANTS ET RESPONSABLES

- Partenariat avec les acteurs locaux
- Projets mixtes adaptés aux territoires
- Approche durable et créatrice de valeur



Amont : Aucune cessions prévues concernant le Siège et Logistique, possible cessions marginales sur les unités de production

Aval: Cessions annuelles du parc français (<10% par an) à Fidemo



Pologne (Fond en cours de création): 188 M€ d'impact positif dette nette en 2026 investisseurs

AGROMOUSQUETAIRES

4,2Md€ Chiffres d'affaires 2025

830 M€ dont Part du CA externe 2024

55 Unités de Production intégrées

9 751 Collaborateurs

15 000 Partenariats (agriculteurs, partenaires)

2,6Md€ Achats de matières premières agricoles françaises

- **Premier fabricant de marques propres en France**
- **4ème acteur agroalimentaire français en 2024** (Source LSA)
- Une approche "**de la fourche à la fourchette**" en partenariat avec de nombreux acteurs (associations, chercheurs, industriels, etc.)
- Une ambition de devenir un acteur de premier plan en matière **de production durable et de pratiques d'alimentation.**

5 POLES DE PERFORMANCE + 1 CENTRE D'ACTIVITE DEDIE AU CONDITIONNEMENT



Boeuf
2 100 collaborateurs
10 sites*
1,23Md€



Porc
2 435 collaborateurs
10 sites*
950 M€



Mer
1 350 collaborateurs
7 sites*
502 M€



Saveurs
Produits frais & Boissons
1 558 collaborateurs
13 sites*
918 M€



Végétal
Céréales & Culinaire
1 505 collaborateurs
14 sites*
584 M€



Circulaire
Non Alimentaire
803 collaborateurs
7 sites*
38 M€

RECENTRAGE DES ACTIVITÉS

Cession de Sveltic (Pôle Mer) - Avril 2025

Acquisition Sèvre Bétail (Pôle Bœuf) - Janvier 2026

UNE MARQUE PRIVÉE FORTE

100% Marques Made In France



- **Un but : assurer l'indépendance d'approvisionnement du Groupement Mousquetaires en intégrant ses propres usines de production**
- **Un modèle unique qui renforce la maîtrise de la chaîne de valeur et permet de proposer une offre différenciante aux consommateurs**

SERVICES LOGISTIQUES

- Le Groupement Mousquetaires a fait un choix crucial : maîtriser l'ensemble de sa chaîne d'approvisionnement.
- Avec une ambition : fournir des services optimaux à moindre coût à ses milliers de points de vente.

LOGISTIQUE

2
FILIALES
DÉDIÉES À
DES BESOINS
SPÉCIFIQUES

ITM LAI* dédié à l'Alimentaire :

- Approvisionnement en denrées alimentaires auprès de fournisseurs internationaux, nationaux et locaux
- Gestion des stocks
- Acheminement des produits vers les PDV (*Intermarché* and *Netto*)

ITM LEMI* dédié au non-Alimentaire:

- Approvisionnement d'articles de bricolage et d'automobile auprès de fournisseurs internationaux, nationaux et locaux.
- Livraison aux PDV *Bricomarché*, *Bricocash*, *Bricorama* and *Roady*

ITM LAI*

400 CAMIONS

32 BASES LOGISTIQUES EN FRANCE

1 135 MILLIONS COLIS LIVRÉS

PLAN D'ACTION

- Afin de répondre aux évolutions de la logistique et de l'activité des PDV actuels et futurs et de développer sa compétitivité, le Groupement s'est engagé dans un « Plan de Transformation Logistique » qui passe par la modernisation de son réseau d'entrepôts, créé il y a plus de 30 ans.

ITM LEMI*

PAS DE CAMIONS → SOUS TRAITANCE

4 BASES LOGISTIQUES EN FRANCE

29.1 MILLIONS COLIS LIVRÉS

SERVICES

ENTREPRISES
INTÉGRÉES

- Intégration interne des différents domaines d'activité permettant aux membres du groupe de se concentrer sur la gestion et le développement de leur point de vente.

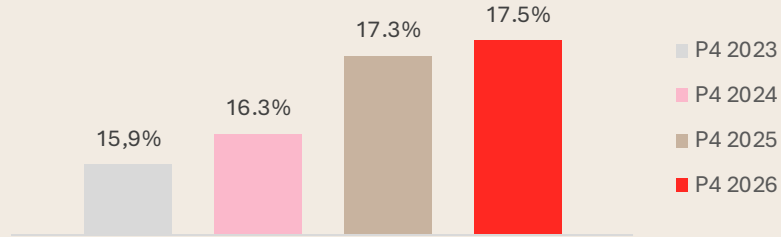
*LAI: Logistique Alimentaire Internationale, LEMI: Logistique Equipment de la maison

Stratégie Groupement & Croissance Externe

POSITIONNEMENT ITM | Avantage concurrentiel

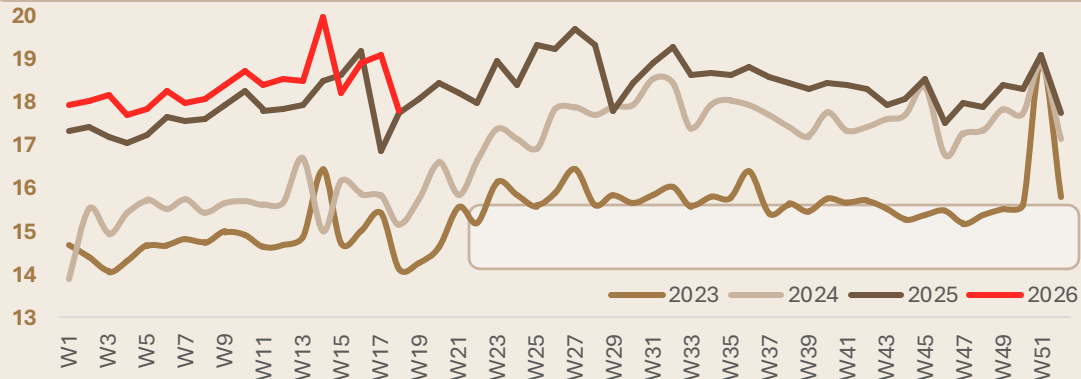
POURSUITE DE LA CROISSANCE DES GRANDS ACTEURS DE LA DISTRIBUTION

GRUPEMENT MOUSQUETAIRES - EVOLUTION DES PDM CAM



Source: ITM

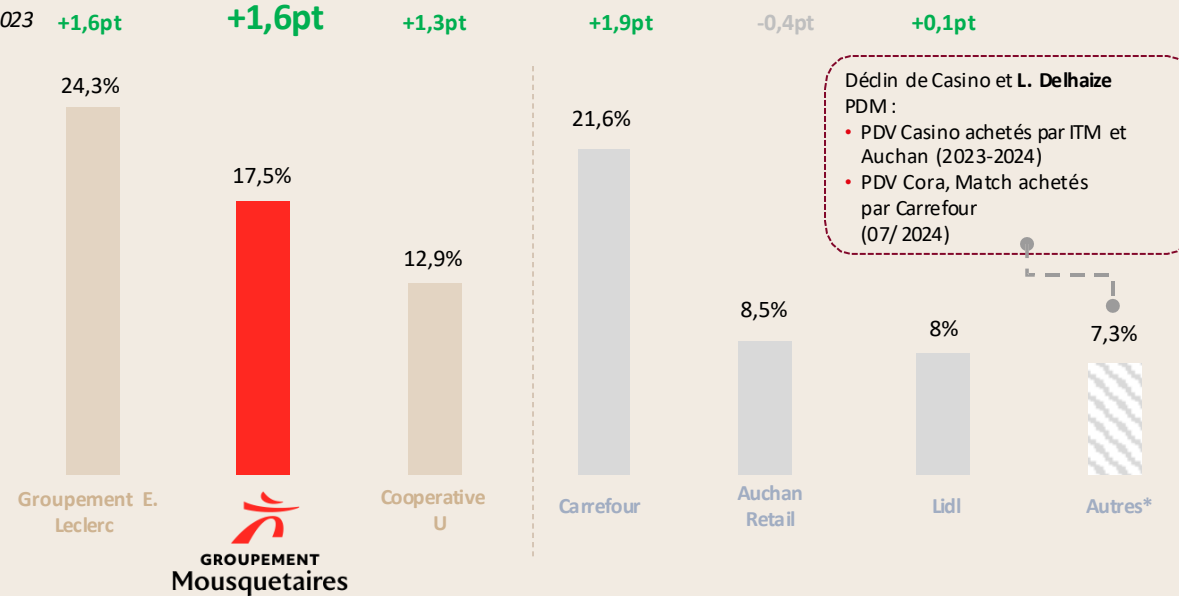
AUGMENTATION DU NOMBRE DE TICKETS – MILLIONS



Forte performance en 2025 grâce à un **modèle commercial unique** offrant des prix attractifs et permettant de **maintenir un niveau de trafic élevé** en magasin et une exposition limitée aux hypermarchés (13%). Ceci prend également en compte le changement de périmètre lié à l'acquisition de nouveaux magasins. En 2026, le trafic confirme la tendance de 2025 avec une augmentation du nombre de tickets de plus de 3%.

PDM PRINCIPAUX ACTEURS DE L'ALIMENTATION EN FRANCE (P4 2026)

Évolution vs P4 2023



Déclin de Casino et L. Delhaize PDM :
 • PDV Casino achetés par ITM et Auchan (2023-2024)
 • PDV Cora, Match achetés par Carrefour (07/2024)

DISTRIBUTEURS INDEPENDANTS

DISTRIBUTEURS INTEGRES

Ces dernières années, **les distributeurs indépendants ont gagné des PDM par rapport aux intégrés. les indépendants représentaient + de 50% du marché total**

Source : Kantar

STRATÉGIE ALIMENTAIRE ET EQUIPEMENT DE LA MAISON

ALIMENTAIRE



Leader du multiformat et leader
incontesté du supermarché



N°1 SUR LES PRODUITS FRAIS
TRADITIONNELS

N°2 SUR LE E-COMMERCE ALIMENTAIRE

MDD RÉFÉRENTE EN FRANCE

LE DISCOUNT

EQUIPEMENT DE LA MAISON

1

REDEVENIR
DISCOUNT

2

DEVENIR LA MARQUE
DE BRICOLAGE DE
PROXIMITÉ PRÉFÉRÉE

3

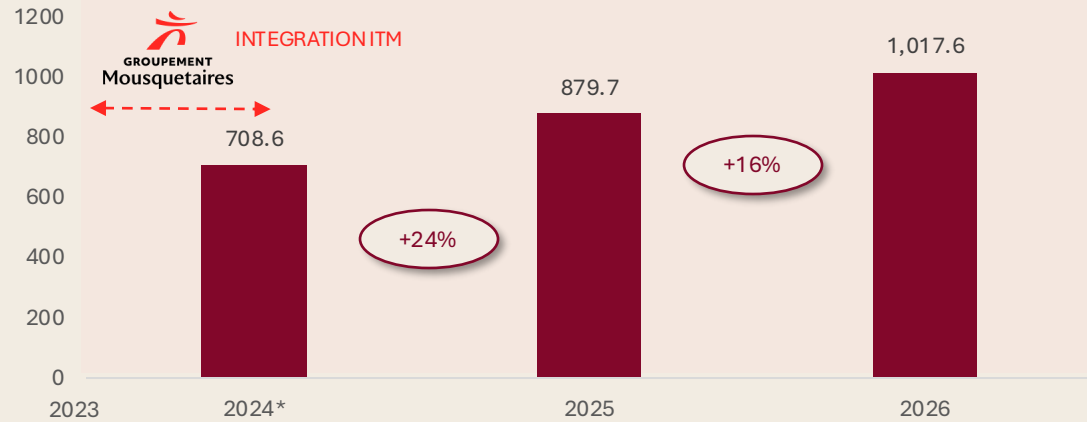
ACTIVER
LES LEVIERS
DE CONQUÊTE

PERFORMANCE APRÈS TRANSFORMATION

PERFORMANCE DES VENTES AVANT ET APRÈS TRANSITION

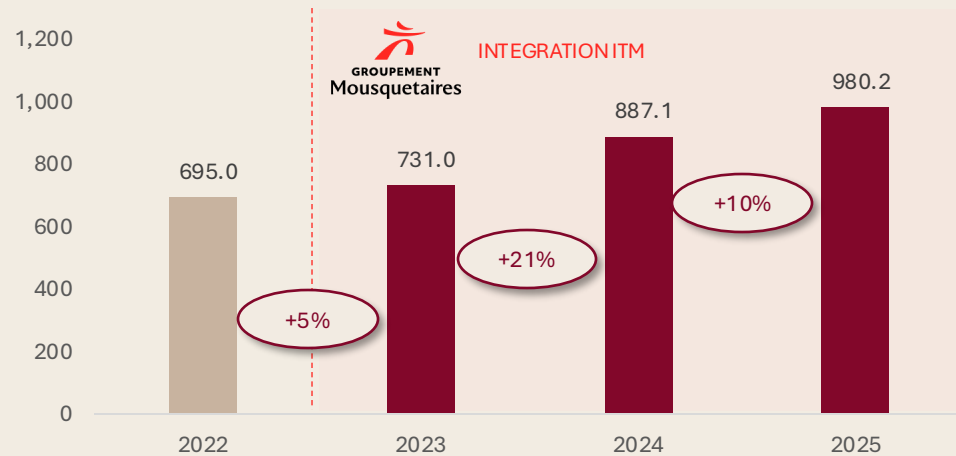
CASINO

CASINO – CHIFFRES D’AFFAIRES (M€) - S1À S18 2024-2026



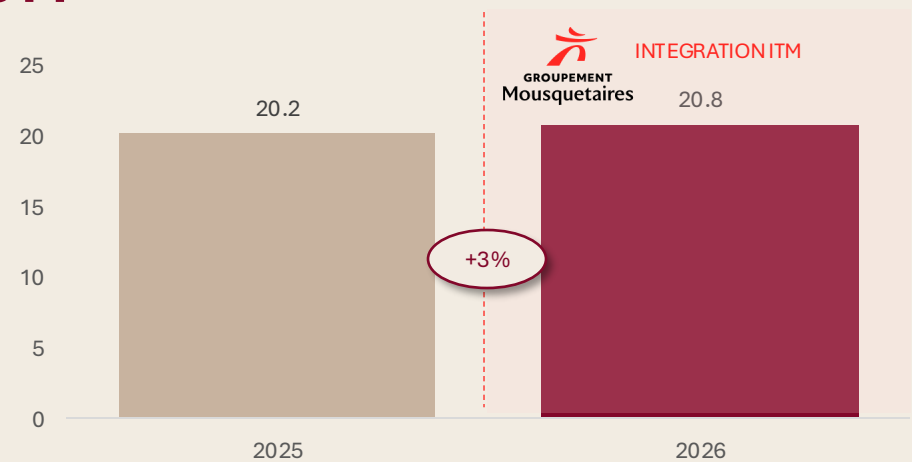
MESTDAGH

MESTDAGH - CHIFFRES D’AFFAIRES ANNUEL (M€)



COLRUYT

COLRUYT – CHIFFRES D’AFFAIRES (M€) – S8 À S18 2025-2026



2023- 2026 : 3 OPÉRATIONS DE CROISSANCE EXTERNE

2023 – 2024
ACQUISITION DE
284 PDV CASINO



+ 3 Md€ CA* (+10%)
+2 pts PDM

- **Structuration de l'opération:** ITM détient temporairement les points de vente avant le transfert à des adhérents, facilitant des transactions rapides
- **Impact Marché:** annonce de l'alliance d'achat ARIT (Auchan, Casino & Intermarché) représentant 30% de part de marché en France
- **Expansion rapide :** 15 années de croissance réalisées en seulement 10 mois, avec un point de vente tous les 10km
- **Réseau de magasins:** principalement des supermarchés situés à Paris, dans le Sud-Ouest et Centre-Est, au sein de zones à fort pouvoir d'achat.
- **Impact financier:** limité au rebranding et au déploiement du concept, et le cas échéant, d'une aide au loyer.

S1 2026
ACQUISITION DE
81 PDV COLRUYT



+0.5 Md€ CA * (+2%)
+0,3 pts PDM

- **Aperçu de l'opération:** acquisition de 81 supermarchés Colruyt et 44 stations-service en France
 - **Structuration de l'opération:** exécutée par les adhérents, avec le soutien du Groupe, hors siège social et entrepôts
 - **Réseau de magasins:** concept de supermarché implanté dans les régions Est et Centre-Est en France
 - **Clôture attendue:** la clôture de la transaction est prévue au cours de la première partie de 2026
- Impact financier:** limité au rebranding et au déploiement du concept. Pas de CAPEX ni d'aide au loyer.

FIN 2026
PROJET D'ACQUISITIONS DE
91 PDV AUCHAN RETAIL ET
RALLIEMENT DE PRÈS DE 200
PDV EN FRANCHISE



+€3 Md€ CA* (+8%)
+2 pts PDM

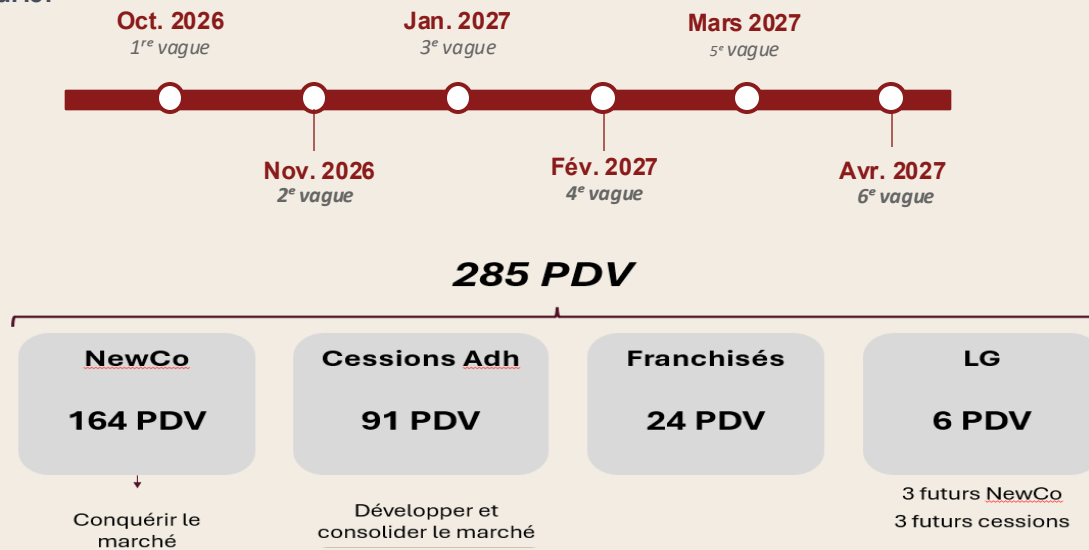
- **Structuration de l'opération:** modèle de franchise pure et acquisition sans prise de participation ni sortie de trésorerie liée à une acquisition
- **Réseau de Magasins :** focus sur le concept de supermarché, avec une présence renforcée dans Paris intramuros.
- **Note opérationnelle:** alignement avec la politique commerciale de la marque, avec un taux de fidélisation attendu $\geq 80\%$
- **Impact Financier:** pas de capex ni de sortie de trésorerie. Cependant, les coûts liés au rebranding et au déploiement du concept pèseront sur l'EBITDA 2027, compensés par l'EBITDA additionnel généré.

20% PDM
d'ici 2028**

AUCHAN : PROJET ACQUISITIONS / FRANCHISE



Calendrier*



CONTEXTE

Très similaire à l'opération Colruyt : montants non significatifs, totalement absorbables. Risque commercial maîtrisé dès le début : repreneur identifié, engagé, avec financement sécurisé.

STRUCTURE FINANCIÈRE

Versement de primes de partenariat et de budgets d'aide aux travaux, sous réserve de leur réalisation effective.

SYNTHÈSE

L'opération « Auchan » ne nécessite pas de financement dédié : son coût, essentiellement concentré en 2026 et 2027, est limité et totalement absorbable.

Stratégie RSE

NOS COMBATS RSE ACTUELS



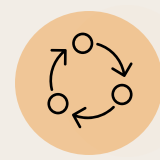
Climat

Décarbonation (SBTI),
eau et biodiversité



Transition alimentaire

Agriculture française pérenne
et alimentation saine



Economie circulaire

Réduction, collecte,
valorisation et réemploi des
déchets



Transition énergétique

Réduction, production et
achats



Commerçants responsables

Label de valorisation de nos PDV



Evolution du travail

Qualité de vie au travail,
attractivité et fidélisation



Numérique responsable

PING – Pour une Informatique
Nouvelle Génération

AVEC 3 PILIERS HISTORIQUES

1

Construire une relation forte
avec nos clients

2

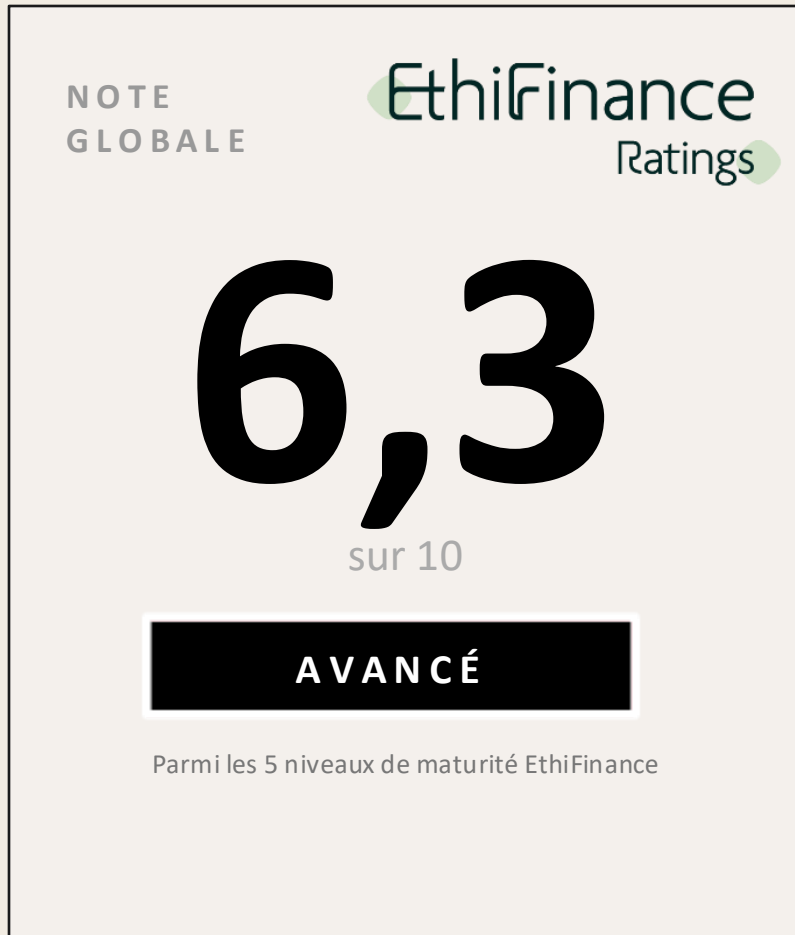
Porter une attention
constante aux collaborateurs

3

Être un acteur de proximité
responsable

ÉVALUATION ESG 2026

Rapport EthiFinance · Périmètre : activités amont · Conduite entre novembre 2025 et février 2026



COMPOSITION DE LA NOTE

6,2 **Note de base**
Moyenne pondérée des 4 piliers ESG

+0,4 **Bonus — Produits & services**
Contribution positive aux ODD de l'ONU

- 0,3 **Malus — Controverse INCAA**
Condamnation Cour de Cassation, janvier 2025

DETAIL PAR PILIER

Gouvernance 6,9 Avance	Social 6,3 Avance	Environnement 4,5 /10 Modere	Parties pren. 7,2 /10 Avance
--	---------------------------------------	---	--

NOS AMBITIONS À 2035 ET STRATEGIE BAS CARBONE

NOS AMBITIONS

Gestion de l'eau	Diminution de 10% de la consommation d'eau d'ici 2030 vs 2024
Déchets	100% des déchets valorisés et recyclés d'ici 2030
Offre responsable	20% de produits responsables dans l'offre d'ici 2030
Points de vente	100% des PDV engagés dans une démarche RSE d'ici 2030
Energie	-40% d'économie d'énergie vs 2014 en 2030 et 32% d'ENR en 2030

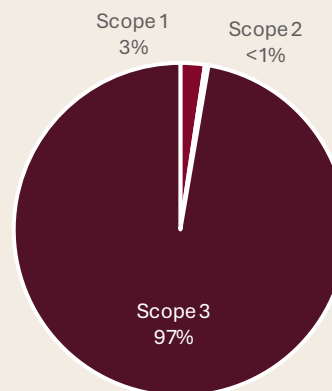
STRATÉGIE BAS CARBONE

Stratégie bas carbone alignée SBTi :

-48% d'ici 2035 vs 2023

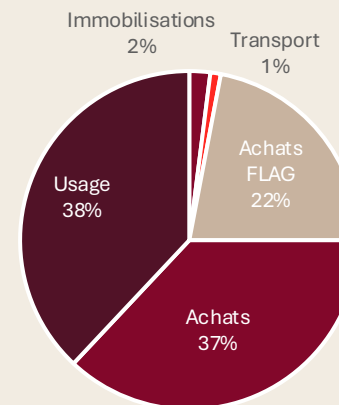
Scope 1	-63%
Scope 2	
Scope 3 FLAG	-45.5%
Scope 3 Combustion des carburants fossiles	-63%
Scope 3 non-FLAG	-37.5%

Empreinte du Groupement Mousquetaires 2023 - GHG Protocol (hors déplacements clients)



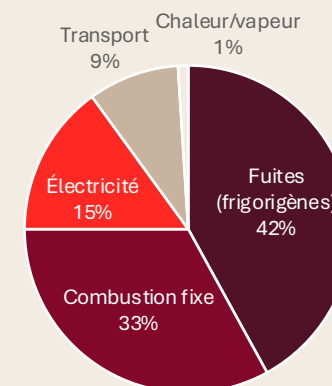
Total : 52 697 282 tCO₂e

Scope 3 - Groupement Mousquetaires 2023



Scope 3 : 51 161 061 tCO₂e

Scope 1 & 2 - Groupement Mousquetaires 2023



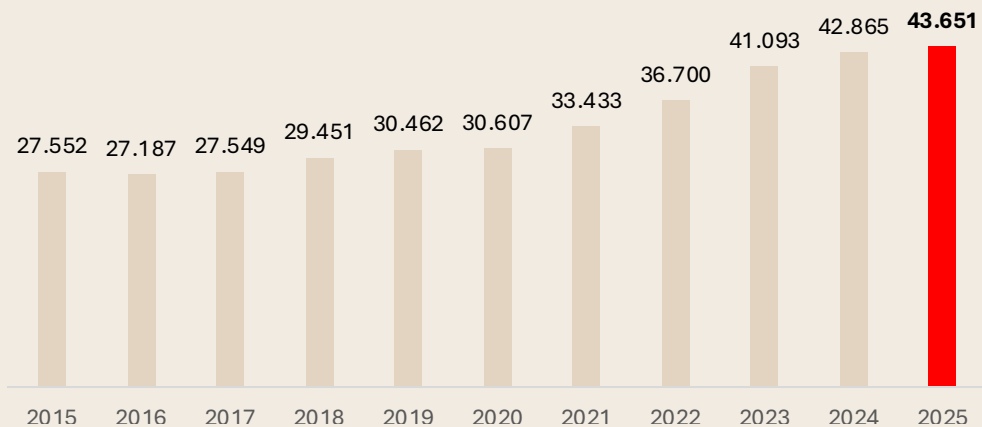
Scope 1 : 1 289 918 tCO₂e

Scope 2 : 246 303 tCO₂e

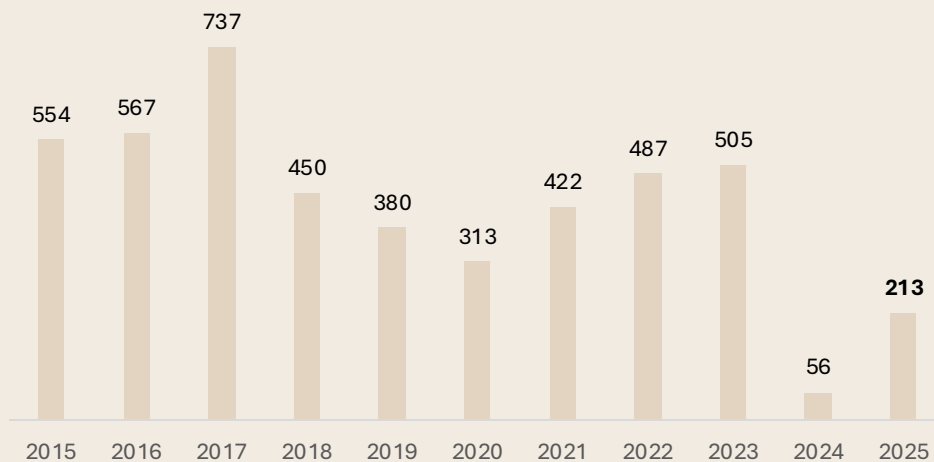
Données Financières

AMONT | Une Performance financière stable

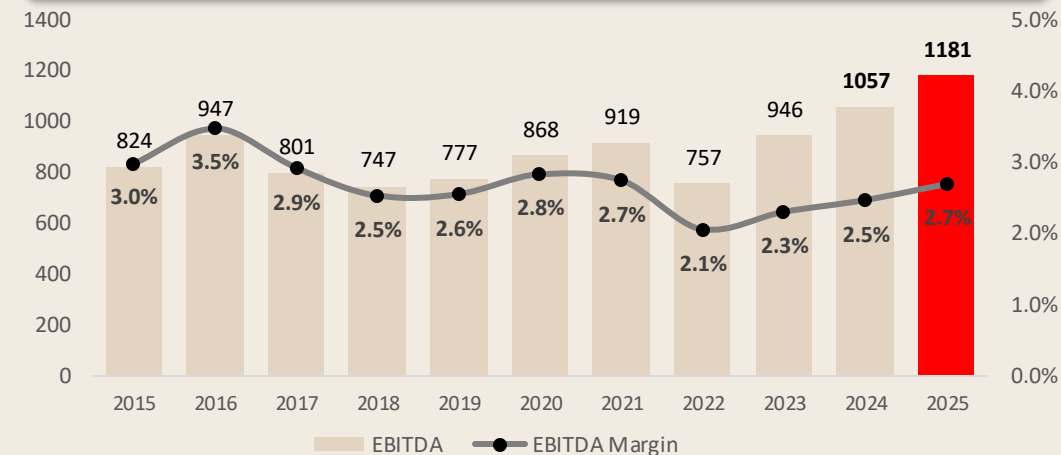
AMONT – CHIFFRE D’AFFAIRES (M€)



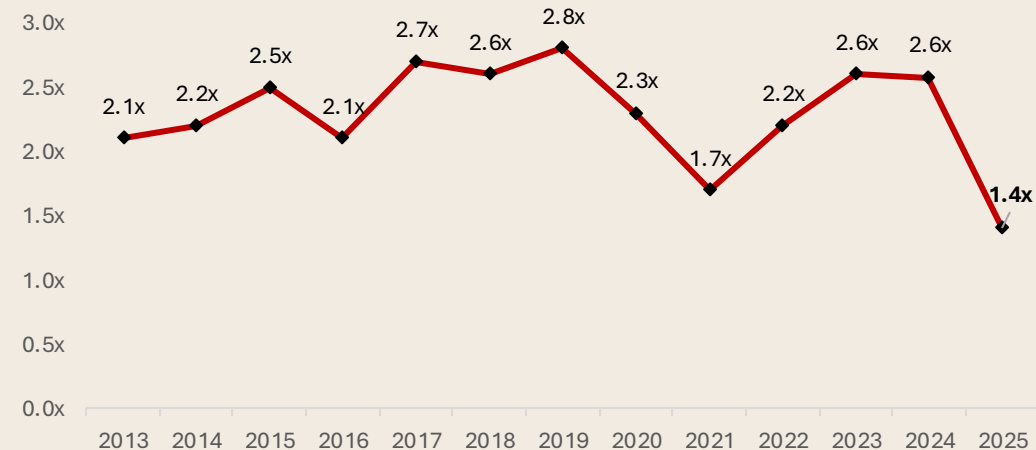
AMONT – CAPEX NET (M€)*



AMONT – EBITDA (M€)



AMONT – RATIO DE LEVIER



AMONT | Compte de Résultat

En M€, au 31/12/25	2022	2023	2024	2025
Chiffre d'affaires	36 700	41 093	42 865	43 651
<i>Croissance (%)</i>	<i>9,8%</i>	<i>12,0%</i>	<i>4,3%</i>	<i>1,8%</i>
Marge	5 595	6 305	6 542	6 192
<i>% du CA</i>	<i>15,2%</i>	<i>15,3%</i>	<i>15,3%</i>	<i>14,2%</i>
Autres approvisionnements et charges externes	(3 352)	(3 705)	(3 801)	(3 319)
Charge de personnel	(1 325)	(1 491)	(1 512)	(1 515)
Taxes	(161)	(163)	(172)	(177)
EBITDA	757	946	1 057	1 181
<i>% du CA</i>	<i>2,1%</i>	<i>2,3%</i>	<i>2,5%</i>	<i>2,7%</i>
D&A	(458)	(486)	(504)	(732)
EBIT	299	460	553	436
<i>% du CA</i>	<i>0,8%</i>	<i>1,1%</i>	<i>1,3%</i>	<i>1,0%</i>
Résultat Financier	(88)	(170)	(372)	(314)
Produits & Charges exceptionnelles	(41)	(25)	16	(16)
Impôts sur les résultats	(43)	(81)	(52)	(29)
Dotations aux amortissements & dépréciations du goodwill	(73)	(101)	(92)	(52)
Quote part de résultat entités MEE	5	5	6	36
Résultat net	58	90	59	60
Intérêts minoritaires	3	13	7	6

Éléments clés de l'exercice financier 2025

- ✓ **Le chiffre d'affaires** (carburant inclus) a augmenté de 1,8 % en 2025, principalement porté par l'effet partiel des points de vente Casino acquis au cours de l'année.
- ✓ L'amont atteint son EBITDA historique, supérieur à 1 100 milliards d'euros.
- ✓ Une amélioration constante de la **marge EBITDA, atteignant 2,7 %** en 2025, grâce à la capacité à maintenir une politique de coûts rigoureuse et reflétant l'engagement fort du Groupe à préserver un équilibre sain entre les marges de l'amont et de l'aval.
- ✓ **Le coût de la dette** s'élève à environ 130 millions d'euros, après couverture du taux d'intérêt et produits financiers liés aux placements (contre 161 M€ en 2024).
- ✓ **La quote-part des entités mises en équivalence bondit de 6 à 36 M€** en 2025. Cette évolution est essentiellement dû à la sortie de la société Alcaprédial du Groupement depuis le 31/12/2024.

AMONT | Tableau Flux de Trésorerie

En M€, au 31/12/25	2022	2023	2024	2025
RESULTAT NET	58	90	59	60
Elimination des amortissements et provisions	458	565	745	363
Elimination de la variation des impôts différés	(4)	(14)	(9)	(3)
Elimination des plus ou moins-values de cession	(41)	27	(41)	151
Elimination de la quote part de résultat des MEE	(5)	(5)	(6)	(37)
Marge Brute d'autofinancement	466	662	749	533
Dividendes reçus des sociétés MEE	6	8	8	15
Incidence de la variation de BFR lié à l'activité	(135)	(44)	463	435
Flux net générés par l'activité	338	626	1 219	983
Acquisitions d'immobilisations	(728)	(1 145)	(790)	(689)
Cessions d'immobilisations	236	201	213	445
Variation des autres immobilisations financières	40	(113)	(1 156)	344
Incidence des variations de périmètre	(6)	(220)	132	22
Flux net provenant des investissements	(458)	(1 277)	(1 601)	122
Dividendes et augmentation (réduction) de capital	24	(24)	(2)	(13)
Emissions d'emprunts	240	995	1 767	520
Remboursement d'emprunt	(286)	(457)	(685)	(1575)
Flux net provenant du financement	(22)	514	1 080	(1 068)
Incidence de la variation du taux de change	(1)	6	1	1
Variation de trésorerie	(144)	(131)	699	38
Trésorerie d'ouverture (*)	1 361	1 217	1 085	1 785
Trésorerie de clôture (*)	1 217	1 085	1 785	1 823

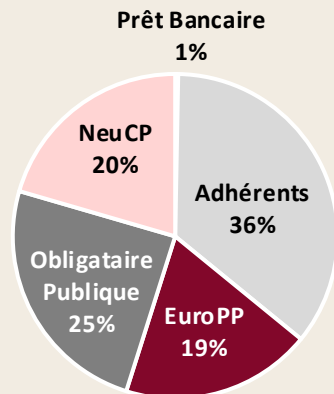
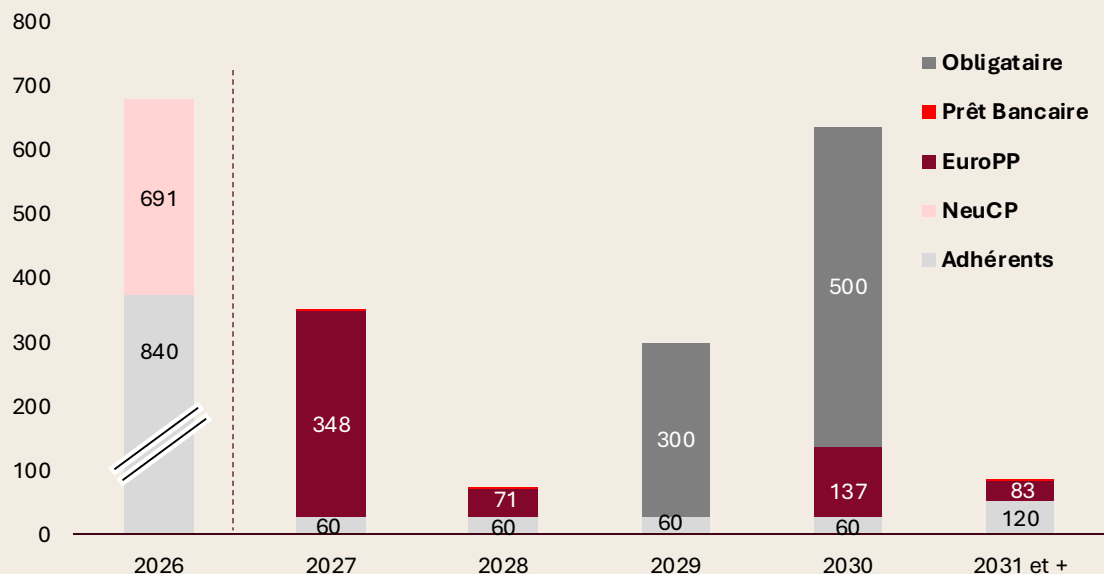
Éléments clés de l'exercice financier 2025

- ✓ Le besoin en fonds de roulement opérationnel a diminué à 435 M€ en 2025. Cette variation positive s'explique par :
 - Sur la SCA Petrole
 - Une baisse des CEE et des stocks
 - Un décaissement TICPE décalé sur 2026
 - Sur l'alimentaire
 - Une baisse des créances client dû à la sortie de PROVERA de ITM PROXI
 - La correction d'une erreur technique de la TVA déductible au 31/12/2024
 - Une augmentation des dettes marchandises dû à un effet volume
- ✓ Les cessions d'immobilisations comprennent principalement les cessions de titres des pdv Casino
- ✓ La variation des autres immobilisations s'explique à hauteur de 407 M€ par la sortie du compte courant vis-à-vis de la société suisse Intercontessa. Société déconsolidée antérieurement et radiée courant 2025.
- ✓ La dette nette avec GIE s'établit à 1 653 M€ au 31/12/2025 contre 2 725 M€ en 2024, soit une réduction de 1 072 M€, confirmant la trajectoire de désendettement du Groupement consécutive aux acquisitions Casino.

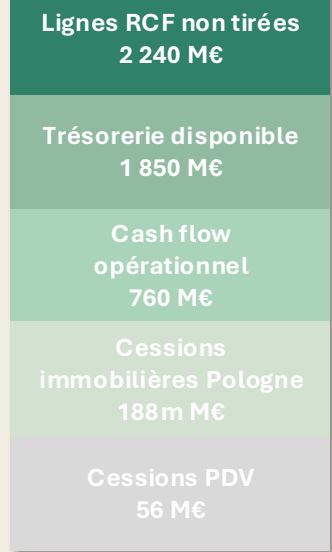
UN PROFIL FINANCIER SOLIDE AVEC UNE POSITION DE LIQUIDITÉ CONFORTABLE

PROFIL DE MATURITÉ DE LA DETTE DU GROUPE (EN M€) AU 31/12/2025

Dettes Brutes 3 371 M€ **2.5-year Maturité Moyenne** **2.9-year hors NeuCP**



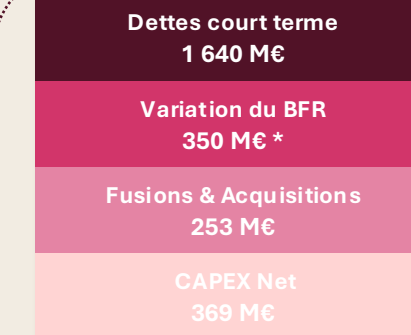
LIQUIDITÉ COURT TERME (ESTIMÉE AU 31/12/2025)



Sources - €5 094M

Ratio de liquidité (Sources/Emplois)

1,9x



(*) Avant couverture

Besoins - €2 612M

Le ratio de levier Groupe a diminué de près de la moitié entre 2024 et 2025, expliqué par un fort remboursement de la dette brute

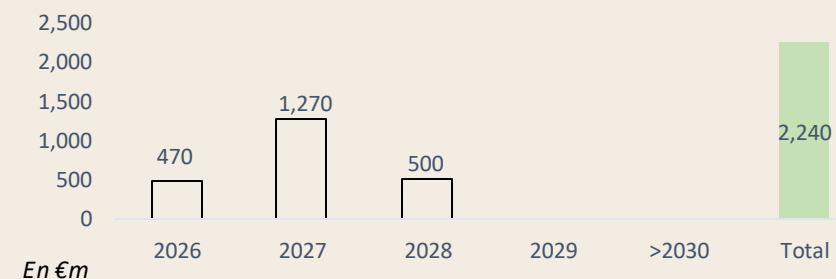
Le financement relais de 1 100 M€ de Casino mis en place en 2024 a été intégralement remboursé au cours du T1 2025

Le financement provenant des Membres Partenaires (PM) « GIE ITM* » s'élève à 840 M€ à maturités court terme et 360 M€ à maturités moyen-long terme, au 31 décembre 2025

Les RCFs non tirés s'élèvent à 2 240 M€ au 31/12/2025, lignes servant de back-up en partie notamment dans le cadre de notre programme de NeuCP. Pour les années suivantes le montant des lignes confirmées se situera aux alentours de 2 000 M€

Le crédit syndiqué 2026 s'élèvera à 800 M€ avec une maturité de 3 ans assortie de deux options d'extension d'un an chacune (3+1+1)

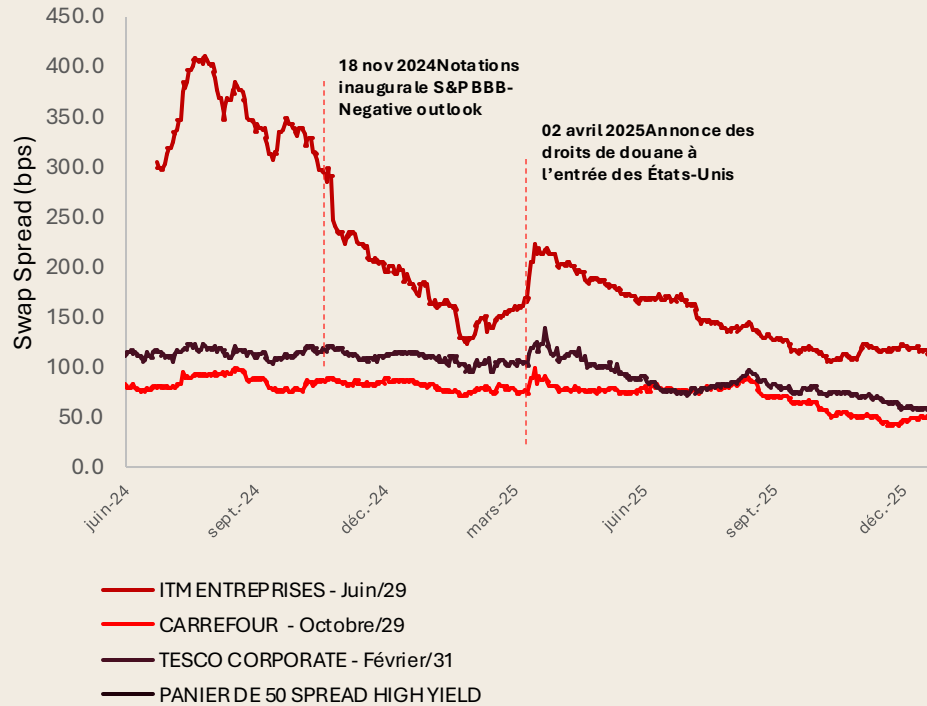
Lignes RCF non tirées



En €m

*GIE: constitué des excédents de trésorerie générés par les Points de Vente, pouvant être utilisés pour financer l'ensemble du groupe et ses activités amont.

ACTUALITÉ OBLIGATAIRE & AGENCES



- Prochain refinancement probable au T4 2026 (refinancement souches EUPP 2027)
- Nouveau programme NEU MTN (750 MEUR)

S&P Global Ratings

BBB-
 Outlook Stable

EthiFinance Ratings

BBB
 Outlook Stable *

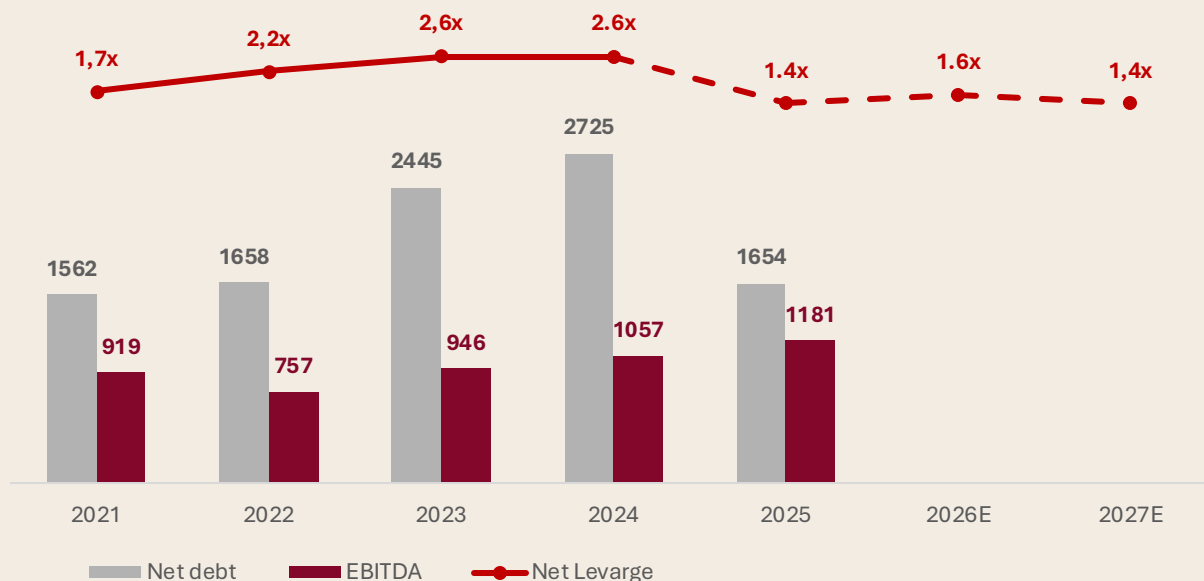
Long Term

Neu MTN

New (December 2025)

- Maintien d'une double notation LT
- Objectif d'amélioration de la note S&P à BBB d'ici 2028

ITM TIENT SES ENGAGEMENTS EN MATIÈRE DE DÉSENDETTEMENT



Éléments clés du Business Plan

- La marge EBITDA Amont s'améliore à **2,7% en 2025**, portée par la solide performance des activités Alimentaire et Carburant, contre un niveau historique et cible de 2,5%.
 - **Levier & Désendettement :**
 - Le Groupement Mousquetaires a réalisé dans le même temps un désendettement significatif de 1,07 Md€, pour aboutir à un ratio de levier de 1,4x à fin d'exercice, soutenu par :
 - La **cession des points de vente** aux Membres Partenaires;
 - Une **génération de cash opérationnel solide** en 2025, portée par la performance EBITDA;
 - Une **amélioration significative du BFR**, incluant certains effets favorables temporaires;
 - **Un CAPEX optimisé, en baisse d'environ 24% en 2025 vs 2024 et 44% vs 2023;**
 - **Une discipline stricte sur les coûts maintenue sur l'ensemble des activités**
 - Cession d'actifs immobiliers en Pologne attendue en **juin 2026**, pour un produit de cession estimé à environ **190 M€**.
- Transactions récentes :
- Les accords récemment annoncés avec Colruyt et Auchan n'ont pas d'impacts significatifs attendus sur le levier Amont.

Une politique de levier claire et maîtrisée

- Malgré une hausse temporaire liée aux opérations de M&A en 2023 et 2024, le ratio de levier s'établit à **1,4x à fin 2025**, nettement en deçà du seuil de 2,5x et en ligne avec les engagements de la Direction.

Une liquidité solide

- Position de trésorerie confortable estimée à **plus de 1,8 Md€** à fin 2025
- Lignes de crédit confirmées non tirées de **2 240 M€** (~0% tirées)

Une gouvernance robuste

- Relations équilibrées avec les Membres Partenaires
- Objectif commun de maintien de la notation Investment Grade
- Meilleure lisibilité des marges SLM