

3T 24

apresentação de resultados



Destques 3T 24



Expansão

- Cash & Carry:
 - +3 novas lojas no 3T 24 (conversões do Varejo)
 - Plano de abertura de 20 lojas em 2024
- Sam's Club:
 - +4 novas lojas no 3T 24 (conversões do Varejo)
 - Plano de expansão de 2024 completo: +7 lojas no ano
- Conversões de formato (~27 em 2024) em andamento:
 - 18 conversões concluídas no ano (13 HM+ 5 SM convertidas em Atacado e Sam's Club)



E-commerce

- 10,5% de penetração nas venda 3T 24
- Forte crescimento de GMV em +21,0%, alcançando R\$3,0 bilhões no 3T 24
- +39,7% de crescimento no 1P alimentar, alcançando R\$1,8 bilhão no 3T 24



Resultados Financeiros

- Vendas brutas +4,8% maior, pelo forte impulso nas vendas de todos os formatos
- Vendas de C&C +8,3% maior, com LfL de +5,6% no 3T24, acima dos níveis de mercado. LfL forte de +14,0% nas antigas lojas do Grupo BIG convertidas em Atacado. Margem EBITDA estável a/a
- Vendas no Sam's Club +16,9% maior, com LfL de 3,2% e expansão das lojas
- Varejo com aceleração do crescimento LfL de 7,1% (ex-gasolina). SG&A como % da receita líquida diminuiu -2,5 p.p.
- Faturamento do Banco Carrefour +13,2% maior, com NPL reduzindo a/a. EBITDA de R\$ 237 mi (em linha com o último ano)
- EBITDA Aj. de R\$ 1,5 bi, 5,0% maior a/a (5,7% mg, em linha com o último ano)
- Lucro líquido aj. de R\$ 412 mi (1,5% margem)
- R\$ 680 mi em sinergias no 3T 24 (R\$ 2,7 bi anualizado); meta de sinergia de R\$ 3 bi/ano *run-rate* até o final de 2025



ESG

Avanços contínuos em nossos pilares chave da estratégia ESG:

- **Proteção do planeta e biodiversidade:** conquista do Selo Ouro no Programa Brasileiro de GEE (Gases de Efeito Estufa)
- Redução de 48% nas emissões de Escopo 1 e 2 (10 p.p. acima da meta do ano).
- **Diversidade e Inclusão:** 12ª Semana da Diversidade com engajamento de ~4.500 colaboradores
- **Combate à fome e à desigualdade:** doação de 4.400 toneladas de alimentos nos 9M24, +181% em relação ao mesmo período do ano anterior

Destques financeiros consolidados

Grupo Carrefour Brasil DESTAQUES CONSOLIDADOS	3T 24	3T 23	Crescimento %
<i>Em R\$ mi, exceto quando indicado</i>			
Vendas brutas	29.545	28.202	4,8%
LfL ex-gasolina	5,8%	-3,7%	-
Vendas líquidas (ex-outras receitas)	26.780	25.511	5,0%
Lucro bruto	5.149	5.131	0,4%
% Margem bruta	19,2%	20,1%	-0,9 p.p.
SG&A	(3.629)	(3.685)	-1,5%
% Vendas líquidas	13,6%	14,4%	-0,9 p.p.
EBITDA ajustado ⁽¹⁾⁽²⁾	1.538	1.465	5,0%
% Margem EBITDA ajustada	5,7%	5,7%	-
Lucro líquido, controlador	221	132	67,4%
Lucro líquido ajustado, controlador	412	212	94,6%

Crescimento total das vendas:



4,8%

Margem bruta refletindo maior peso do C&C nos resultados assim como ajustes na estratégia de precificação do Varejo e a nova regulação de teto de juros no Banco Carrefour

Iniciativas de corte de custos, captura de sinergias e alavancagem operacional pelo crescimento de vendas e maturação de lojas convertidas

Estável ano a ano, dado efeito positivo da alavancagem operacional pelo crescimento das vendas, materialização de sinergias de custo e maturação de lojas convertidas

Lucro líquido beneficiado pelo momento operacional favorável, menores juros de empréstimos *intercompany* e carga tributária

Notas:

(1) Inclui eliminação intragrupo de R\$ 7 milhões e R\$ 8 milhões entre Banco e Varejo no 3T 24 e 3T 23, respectivamente

(2) Inclui despesas com funções globais de R\$ 148 milhões e R\$ 117 milhões no 3T 24 e 3T 23, respectivamente

Cash & Carry



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

3T 24

apresentação de resultados



Cash & Carry

Crescimento de LfL acima dos níveis de mercado, mantendo rentabilidade

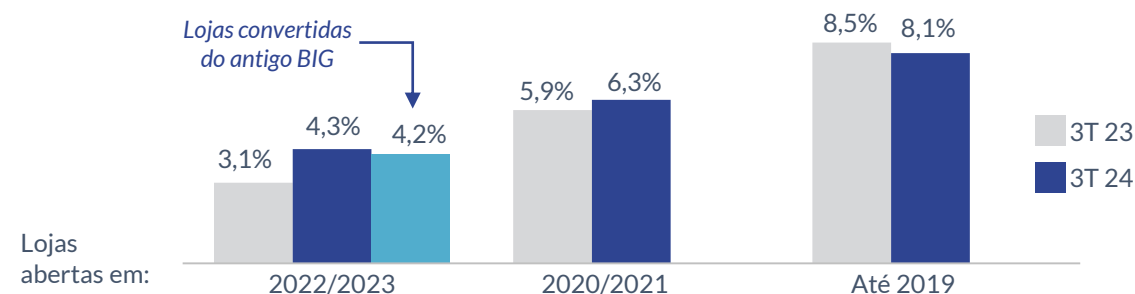
DESTAQUES C&C	3T 24	3T 23	Crescimento %
<i>Em R\$ mi, exceto quando indicado</i>			
Número de lojas (#)	374	361	3,6%
Área de venda (m ²)	1.860.544	1.816.249	2,4%
Crescimento LfL	5,6%	-2,7%	-
Vendas brutas	21.370	19.737	8,3%
Vendas líquidas (ex-outras receitas)	19.423	17.866	8,7%
Lucro bruto	3.009	2.808	7,2%
% Margem bruta	15,5%	15,7%	-0,2 p.p.
SG&A	(1.716)	(1.618)	6,0%
% Vendas líquidas	8,8%	9,1%	-0,2 p.p.
EBITDA ajustado	1.296	1.196	8,4%
% Margem EBITDA ajustada	6,7%	6,7%	-

Destaque 3T 24

- **5,6% LfL** com dinâmica de volume positiva. Performance em setembro muito forte, após impacto da deflação m/m em julho e agosto nas vendas
- **Desempenho sólido das antigas lojas BIG convertidas**, entregando crescimento de LfL de **+14,0%** (em cima de 22,2% ano passado)
- **+3 novas lojas no 3T 24** (conversões de lojas do Varejo)
- **Canal digital aumentando penetração** para 8,1% das vendas (6,2% no 3T 23) devido ao B2B
- **-0,2 p.p. de margem bruta** devido a uma leve mudança no mix de produtos e clientes.
- **Lojas convertidas maturando como esperado**, atingindo margem EBITDA nível loja de **4,2%** (vs. 1,5% no 3T 23)
- **Mg. EBITDA estável a/a em 6,7%**, refletindo ganhos de eficiência e maturação de lojas novas, que compensaram a pressão temporária no SG&A pela aceleração da adição de serviços em lojas

Rentabilidade das lojas Atacadão

Margem EBITDA por maturidade de loja (% das vendas líquidas)



Varejo



3T 24

apresentação de resultados



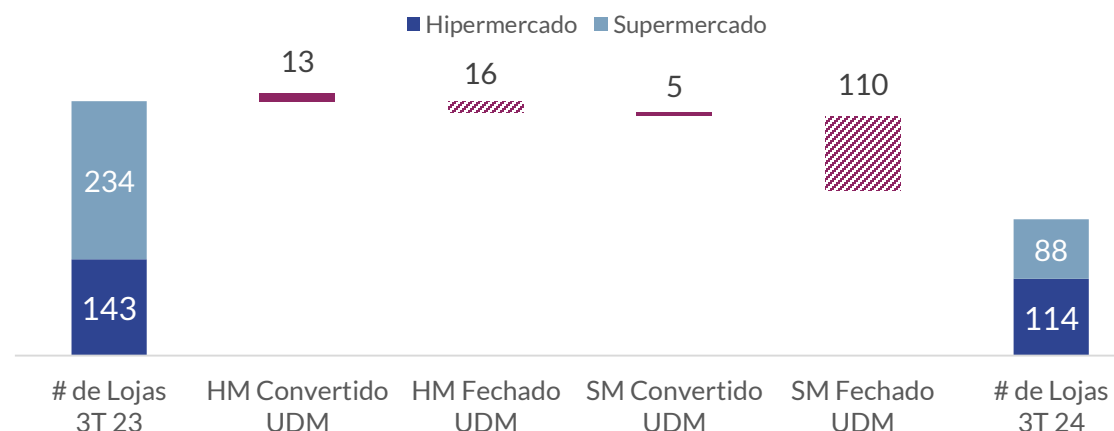
LfL acelerando (+7,1%) e SG&A como % de vendas diminuindo fortemente (-2,5 p.p.), refletindo a simplificação da operação

DESTAQUES VAREJO	3T 24	3T 23	Crescimento %
<i>Em R\$ mi, exceto quando indicado</i>			
Número de hipermercados (#)	114	143	-20,3%
Área de venda (m ²) (apenas HM)	765.961	919.334	-16,7%
Crescimento LfL	7,1%	-7,7%	-
Vendas brutas (ex-outras receitas)	6.404	6.951	-7,9%
Vendas líquidas	5.796	6.312	-8,2%
Lucro bruto	1.274	1.487	-14,3%
% Margem bruta	22,0%	23,6%	-1,6 p.p.
SG&A	(1.132)	(1.393)	-18,7%
% Vendas líquidas	19,5%	22,1%	-2,5 p.p.
EBITDA ajustado	157	108	45,1%
% Margem EBITDA ajustada	2,7%	1,7%	1,0 p.p.

Destques 3T 24

- **Crescimento LfL acelerando para +7,1%** (7,6% alimentar e +6,2% não alimentar)
- **Margem bruta de 22% (-1,6 p.p. a/a)**, refletindo estratégia de precificação revisada para aumento da competitividade
- **SG&A diminuindo fortemente em 18,7% a/a (-2,5 p.p. como % das vendas líquidas)** refletindo nossos esforços para simplificar e otimizar as operações e reduzir custos
- **Margem EBITDA ajustada 1,0 p.p. maior a/a** conforme continuamos o trabalho para recuperação dos níveis históricos de rentabilidade no segmento

Evolução das lojas de varejo (# lojas)



Clube



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

3T 24

apresentação de resultados



Forte crescimento da receita. Rentabilidade refletindo o investimento na expansão e a maturação de novas lojas

DESTAQUES SAM'S CLUB	3T 24	3T 23	Crescimento %
<i>Em R\$ mi, exceto quando indicado</i>			
Número de lojas (#)	58	47	23,4%
Área de vendas (m ²)	321.822	271.557	18,5%
Crescimento LfL	3,2%	2,0%	-
Vendas brutas	1.771	1.514	16,9%
Vendas líquidas (ex-outras receitas)	1.561	1.334	17,0%
Lucro bruto	306	264	16,2%
% Margem bruta	19,6%	19,8%	-0,2 p.p.
SG&A	(305)	(213)	43,0%
% Vendas líquidas	19,5%	16,0%	3,5 p.p.
EBITDA ajustado	3	52	-94,8%
% Margem EBITDA ajustada	0,2%	3,9%	-3,7 p.p.

Destques 3T 24

- **+16,9% de aumento de vendas, com LfL de +3,2% e expansão (+4 lojas em 3T 24)**
- **+22,5% de membros ativos**
- **Produtos de marca própria ganhando relevância** no trimestre com **penetração da Member's Mark em 24,0%** (+5,4 p.p. a/a)
- Redução da margem bruta (-0,2 p.p. a/a) refletindo o mix de produtos
- **EBITDA Ajustado** impactado pela forte expansão (+11 lojas abertas UDM, +23,4% a/a), com abertura recorde de lojas no trimestre (+4 lojas) e maturação das novas lojas.
- **Vendas digitais representaram 6,7%** das vendas totais do formato (+0,8 p.p. a/a)

Membros ativos ('000/mês)

628

set/23

769

set/24

+22,5%

Banco Carrefour



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

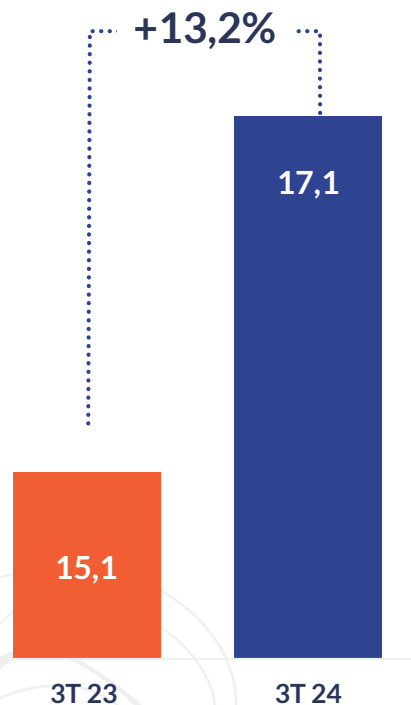
3T 24

apresentação de resultados

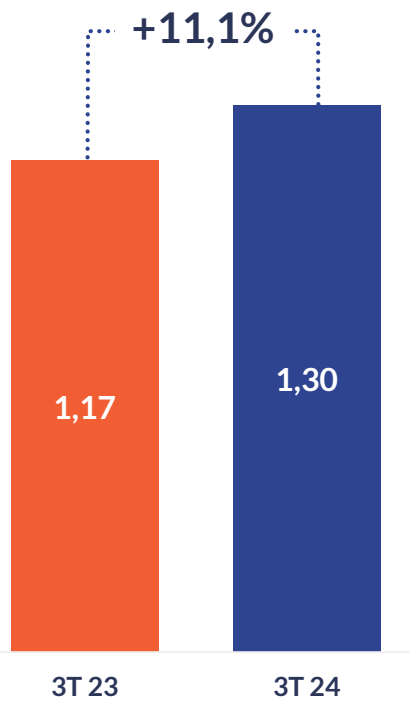


Receita crescendo, NPLs sob controle, menor SG&A: crescimento do EBITDA apesar do impacto da nova regulamentação de teto de taxa de juros

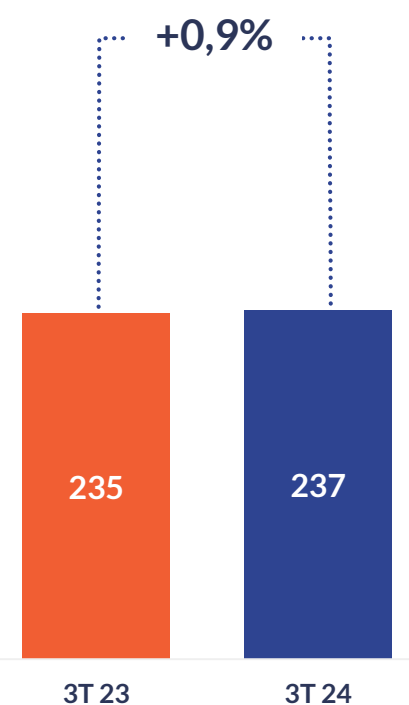
Faturamento (R\$ bi)



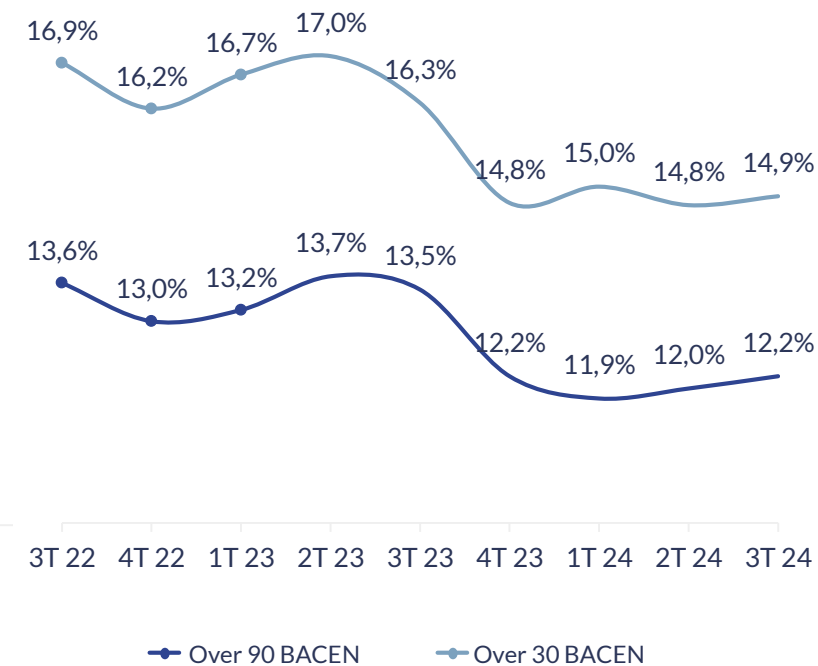
Receita (R\$ bi)



EBITDA (R\$ mi)



Over 30⁽¹⁾ e Over 90⁽²⁾
(metodologia BACEN)



(1) Carteira de crédito com atraso de 30 dias/Carteira de crédito total
(2) Carteira de crédito com atraso de 90 dias/Carteira de crédito total



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

3T 24

apresentação de resultados

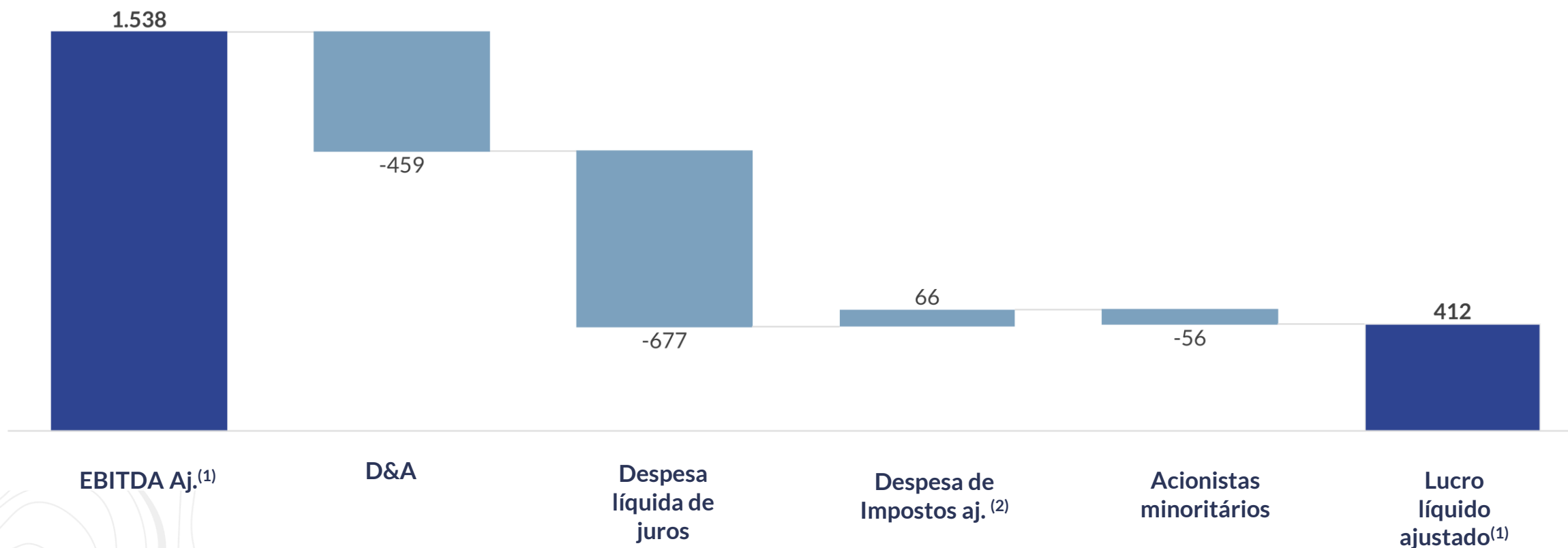
Lucro Líquido, Geração de Fluxo de Caixa e Alavancagem



Lucro líquido

Crescimento do resultado operacional, menores taxas de empréstimos *intercompany* e eficiências fiscais refletindo no lucro líquido

Lucro líquido ajustado – 3T 24 (R\$ mi)



Notas:

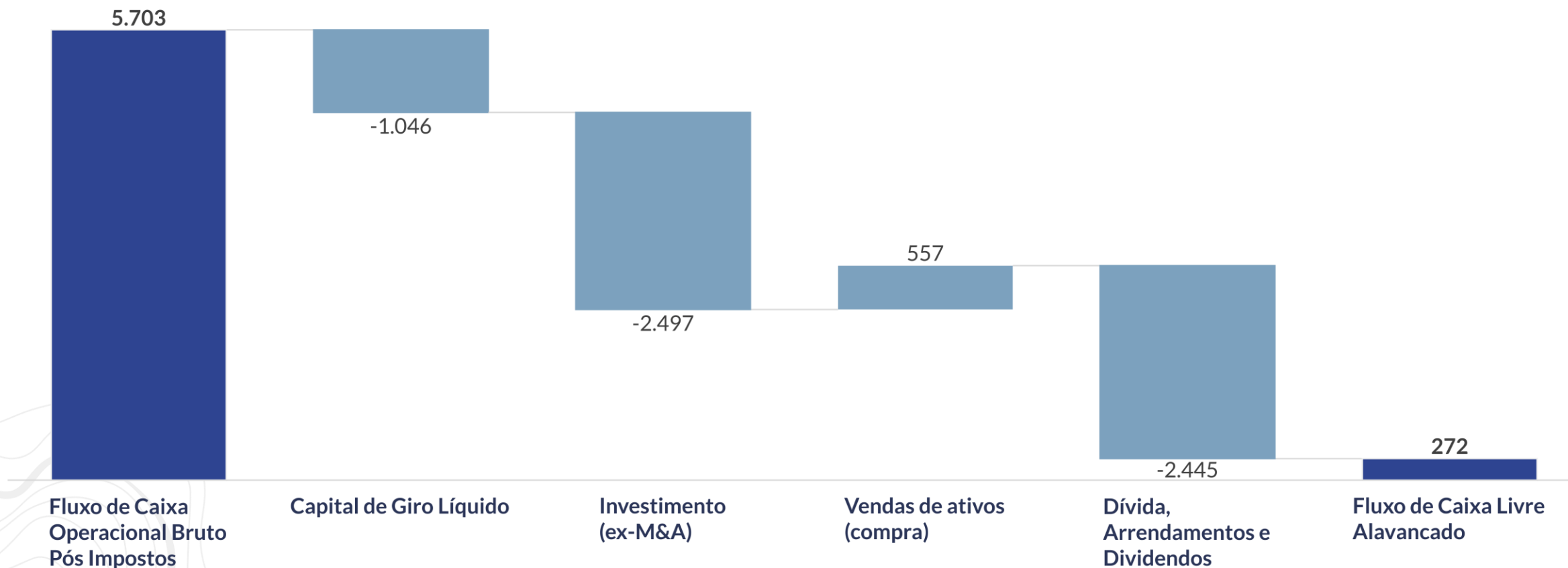
(1) Resultados ajustados para itens não recorrentes;

(2) Ajustado pelo impacto de itens não recorrentes (outras receitas/despesas) e impostos diferidos no contexto de amortização do ágio

Fluxo de caixa

Maior necessidade de capital de giro explicada principalmente pela dinâmica atípica de compra e venda no Atacadão no trimestre

Geração de fluxo de caixa – UDM Setembro 2024 (R\$ mi)

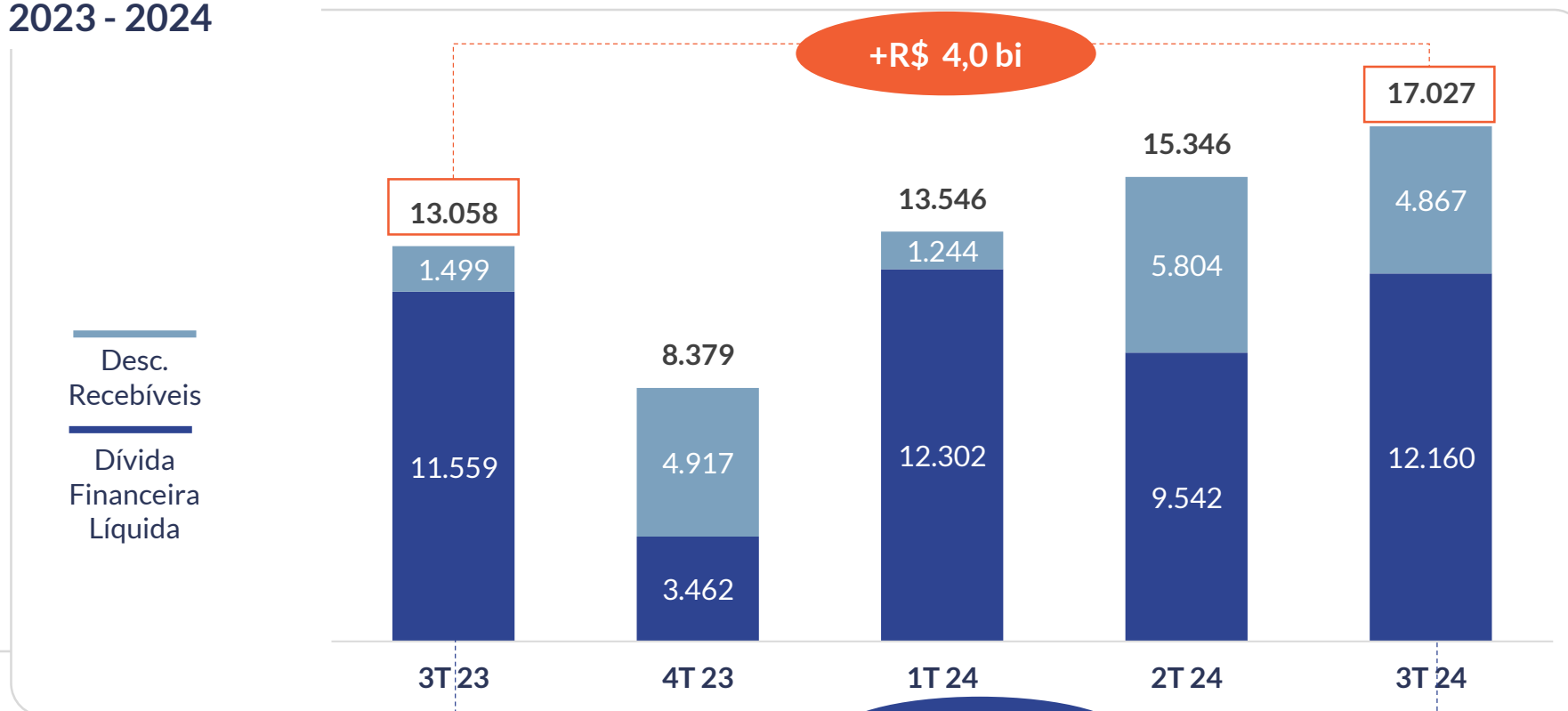


Alavancagem

Maior alavancagem a/a pelo aumento do saldo de recebíveis descontados para financiar necessidade de capital de giro no trimestre

Dívida Líquida (R\$ mi)

2023 - 2024



+R\$ 4,0 bi

17.027

13.058

1.499

11.559

8.379

4.917

3.462

13.546

1.244

12.302

15.346

5.804

9.542

17.027

4.867

12.160

3T23

4T23

1T24

2T24

3T24

+R\$ 0,6 bi

Dívida Líquida/
EBITDA Aj. UDM

Apenas dívida financeira

2,01x

0,61x

2,04x

1,51x

1,89x

Dívida financeira + Desc. rec.

2,27x

1,48x

2,24x

2,43x

2,64x

Perguntas & Respostas



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL



Anexo



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

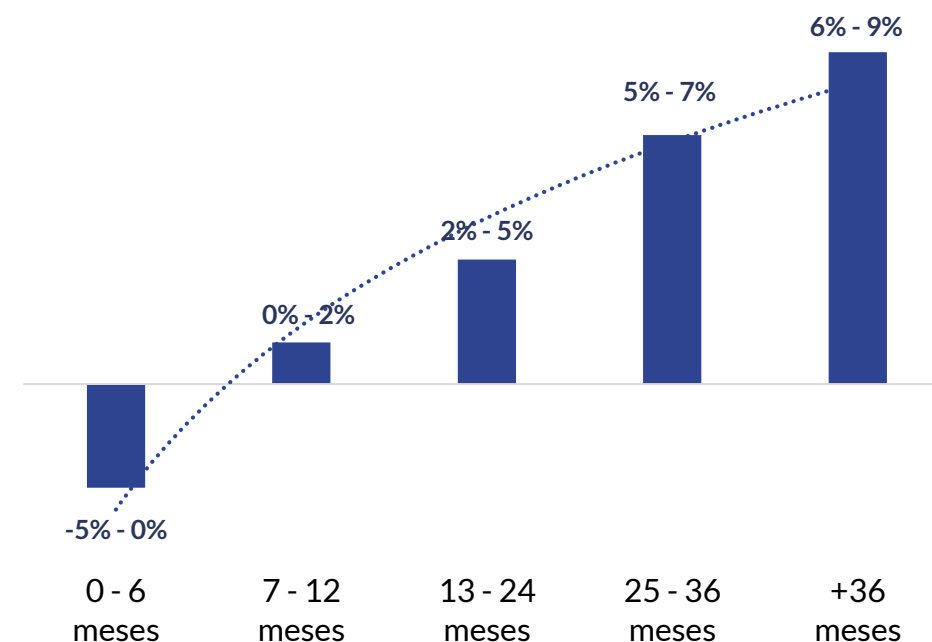


Cash & Carry

Como pensar nas margens daqui para frente, baseado na curva de maturação histórica

Portfólio de Lojas Cash & Carry	Número de lojas (% área de venda)	Produtividade de venda esperada (% de Lojas Maduras)	Nível esperado de margem EBITDA (nível loja)
Novas lojas orgânicas			
Abertura de 0 a 6 meses	9 lojas (2%)	40 - 60%	-5% - 0%
Abertura de 7 a 12 meses	5 lojas (1%)	60 - 75%	0% - 2%
Abertura de 13 a 24 meses	93 lojas (33%)	75 - 90%	2% - 5%
Abertura de 25 a 36 meses	27 lojas (6%)	90 - 100%	5% - 7%
Abertura +36 meses	241 lojas (58%)	100%	6% - 9%

Nível esperado de margem EBITDA
(nível loja)



Aviso Legal

Este documento contém tanto informações históricas quanto declarações prospectivas acerca das perspectivas dos negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros da Companhia. Essas declarações prospectivas são baseadas nas visões e premissas atuais da Administração da Companhia. Tais declarações não são garantia de resultados ou desempenhos futuros. Os resultados e os desempenhos efetivos podem diferir substancialmente das declarações prospectivas, devido a um grande número de riscos e incertezas, incluindo, mas não limitado aos riscos descritos nos documentos de divulgação arquivados na CVM - Comissão de Valores Mobiliários, em especial no Formulário de Referência. A Companhia não assume nenhuma obrigação de atualizar ou revisar no futuro qualquer declaração prospectiva.

Stéphane Maquaire
CEO

Eric Alencar
CFO

Relação com investidores

 +55 11 2103-5200

 ribrasil@carrefour.com

 ri.grupocarrefourbrasil.com.br



**GRUPO
CARREFOUR
BRASIL**



Q3 24

results presentation



Q3 24 Highlights

Expansion

- Cash & Carry:
 - +3 new stores in Q3 24 (Retail stores' conversion)
 - Plan to open 20 stores in 2024
- Club:
 - +4 new stores in Q3 24 (Retail stores' conversion)
 - 2024 expansion plan completed: +7 stores YTD
- Format conversions (~27 in 2024) underway:
 - 18 conversions concluded YTD (13 HM+ 5 SM converted into Atacadão and Sam's Club)

E-commerce

- 10.5% penetration in sales in Q3 24
- Strong +21.0% growth in GMV, reaching R\$3.0 billion in Q3 24
- +39.7% growth in 1P food, reaching R\$1.8 billion in Q3 24

Financial Results

- Gross sales up +4.8%, led by strong sales momentum in all business formats
- C&C sales up +8.3%, with LfL of +5.6% in Q3 24, above market levels. Solid +14.0% LfL at former Grupo BIG stores converted into Atacadão. EBITDA margin stable y/y
- Sam's Club sales up +16.9%, on the back of 3.2% LfL and footprint expansion
- Retail with accelerating LfL growth of 7.1% (ex-petrol). SG&A as % of net revenues decreased by -254bps
- Banco Carrefour's billings up +13.2% with NPLs decreasing y/y. EBITDA of R\$ 237MM (in line with last year)
- Adj. EBITDA of R\$ 1.5 Bn, up 5.0% y/y (5.7% mg, in line with last year)
- Adj. net income of R\$ 412MM (1.5% margin)
- R\$ 680MM synergies in Q3 24 (R\$ 2.7 Bn annualized); synergy target of R\$ 3Bn/yr run-rate by end of 2025

ESG

Continued advances on our key ESG strategy pillars:

- **Protection of the planet and biodiversity:** achievement of Gold Seal in the Brazilian GHG (Greenhouse Gas) Protocol program
- Reduction of 48% in Scope 1 and 2 emissions (10 p.p. more than year's goal)
- **Diversity and Inclusion:** 12th Diversity Week with ~4,500 employees engaged
- **Fight against hunger and inequality:** donation of 4,400 tons of food in 9M24 +181% vs the same period of last year

Consolidated financial highlights

Grupo Carrefour Brasil CONSOLIDATED HIGHLIGHTS	Q3 24	Q3 23	% Growth
<i>In R\$ MM, except otherwise noted</i>			
Gross sales	29,545	28,202	4.8%
LfL ex-petrol.	5.8%	-3.7%	-
Net sales (ex-other revenues)	26,780	25,511	5.0%
Gross profit	5,149	5,131	0.4%
% Gross margin	19.2%	20.1%	-89 bps
SG&A	(3,629)	(3,685)	-1.5%
% Net sales	13.6%	14.4%	-89 bps
Adj. EBITDA ⁽¹⁾⁽²⁾	1,538	1,465	5.0%
% Adj. EBITDA margin	5.7%	5.7%	-
Net income, group share	221	132	67.4%
Adj. Net income, group share	412	212	94.6%



Gross margin reflecting higher weight of C&C in results as well as the adjusted pricing strategy at Retail and new interest rate cap regulation at Banco Carrefour

Cost cutting initiatives, synergies capture and operational leverage from sales growth and converted stores ramp-up

In line with last year, as we capture positive operating leverage from sales growth, cost synergies materializing and converted stores ramping-up

Bottom line benefiting from favorable operating momentum, lower ICO debt rates and tax burden

Notes:

(1) Includes intragroup elimination of R\$ 7 million and R\$ 8 million between Bank and Retail in Q3 24 and Q3 23, respectively;

(2) Includes global functions expenses of R\$ 148 million and R\$ 117 million in Q3 24 and Q3 23, respectively



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

Q3 24
results presentation

Cash & Carry



Cash & Carry

LfL growth above market levels, maintaining profitability

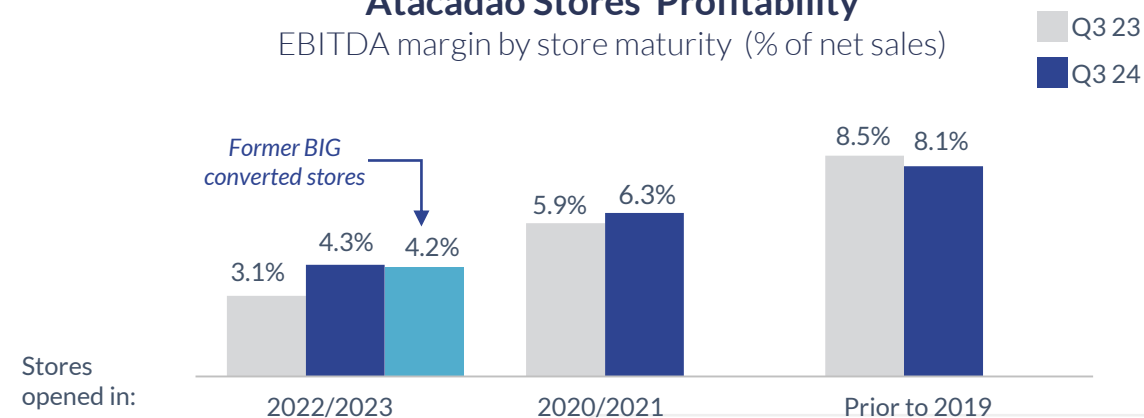
C&C HIGHLIGHTS	Q3 24	Q3 23	% Growth
<i>In R\$ MM, except otherwise noted</i>			
Number of stores (#)	374	361	3.6%
Selling area (sqm)	1,860,544	1,816,249	2.4%
LfL growth	5.6%	-2.7%	-
Gross sales	21,370	19,737	8.3%
Net sales (ex-other revenues)	19,423	17,866	8.7%
Gross profit	3,009	2,808	7.2%
% Gross margin	15.5%	15.7%	-22 bps
SG&A	(1,716)	(1,618)	6.0%
% Net sales	8.8%	9.1%	-22 bps
Adj. EBITDA	1,296	1,196	8.4%
% Adj. EBITDA margin	6.7%	6.7%	-

Q3 24 highlights

- **5.6% LfL with positive volume dynamic.** Very strong performance in September, following sales impacted by m/m deflation in July and August
- **Solid performance from former BIG converted stores delivering +14.0% LfL growth** (on top of 22.2% last year)
- **+3 new stores in Q3 24** (converted from Retail stores)
- **Digital sales increasing penetration** to 8.1% of sales (from 6.2% in Q3 23) driven by B2B
- **-22 bps gross margin** due to slight change in product and client mix
- **Converted stores ramping-up as expected, reaching EBITDA margin at store level of 4.2%** (vs. 1.5% in Q3 23)
- **EBITDA margin stable y/y at 6.7%**, reflecting efficiency gains and new stores ramp-up, which offset the temporary SG&A pressure from the acceleration of the roll-out of services in stores

Atacadão Stores' Profitability

EBITDA margin by store maturity (% of net sales)



Retail



Q3 24
results presentation



Retail

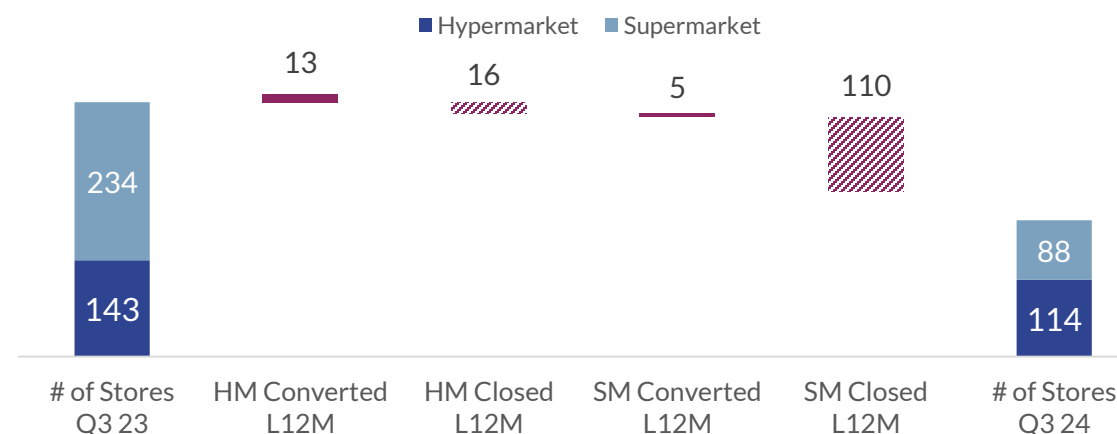
LfL accelerating (+7.1%) and SG&A as % sales decreasing sharply (-254bps), reflecting the simplification of operation

RETAIL HIGHLIGHTS	Q3 24	Q3 23	% Growth
<i>In R\$ MM, except otherwise noted</i>			
Number of Hyper (#)	114	143	-20.3%
Selling area (sqm) (HM only)	765,961	919,334	-16.7%
LfL growth	7.1%	-7.7%	-
Gross sales	6,404	6,951	-7.9%
Net sales	5,796	6,312	-8.2%
Gross profit	1,274	1,487	-14.3%
% Gross margin	22.0%	23.6%	-158 bps
SG&A	(1,132)	(1,393)	-18.7%
% Net Sales	19.5%	22.1%	-254 bps
Adj. EBITDA	157	108	45.1%
% Adj. EBITDA margin	2.7%	1.7%	100 bps

Q3 24 highlights

- LfL growth accelerating tp **+7.1%** (7.6% food and +6.2% non-food)
- **22% gross margin (-158 bps y/y)**, reflecting the revised pricing strategy to increase competitiveness
- **SG&A sharply decreasing by 18.7% y/y (-254 bps y/y as % of net sales)** reflecting our efforts to simplify and streamline operations and reduce costs
- **Adjusted EBITDA margin up 100 bps y/y** as we continue to work to recover historical levels of profitability in the segment

Retail Stores Evolution (# stores)



Club



Q3 24
results presentation



Strong revenue growth. Profitability reflecting investment in footprint expansion and the ramp-up of new stores

SAM'S CLUB HIGHLIGHTS	Q3 24	Q3 23	(%) Growth
<i>In R\$ MM, except otherwise noted</i>			
Number of stores (#)	58	47	23.4%
Selling area (sqm)	321,822	271,557	18.5%
LfL growth	3.2%	2.0%	-
Gross sales	1,771	1,514	16.9%
Net sales (ex-other revenues)	1,561	1,334	17.0%
Gross profit	306	264	16.2%
% Gross margin	19.6%	19.8%	-16 bps
SG&A	(305)	(213)	43.0%
% Net sales	19.5%	16.0%	353 bps
Adj. EBITDA	3	52	-94.8%
% Adj. EBITDA Margin	0.2%	3.9%	-370 bps

Q3 24 highlights

- **+16.9% sales growth, with +3.2% LfL growth and expansion (+4 stores in Q3 24)**
- **+22.5% of active members**
- **Private label products gaining relevance** in the quarter with **Member's Mark penetration at 24.0%** (+540 bps y/y)
- Gross margin decrease (-16bps y/y) reflecting product mix
- **Adj. EBITDA** impacted by strong footprint expansion (+11 stores opened in the LTM, +23.4% y/y), with record store openings in the quarter (+4 stores), and ramp-up of new stores
- **Digital sales represented 6.7%** of format's total sales (+80 bps y/y)

Active members ('000/month)

628

set/23

769

set/24

+22.5%

Banco Carrefour



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

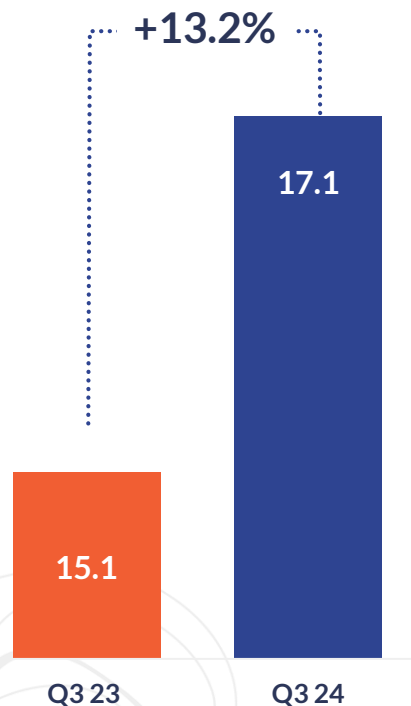
Q3 24

results presentation

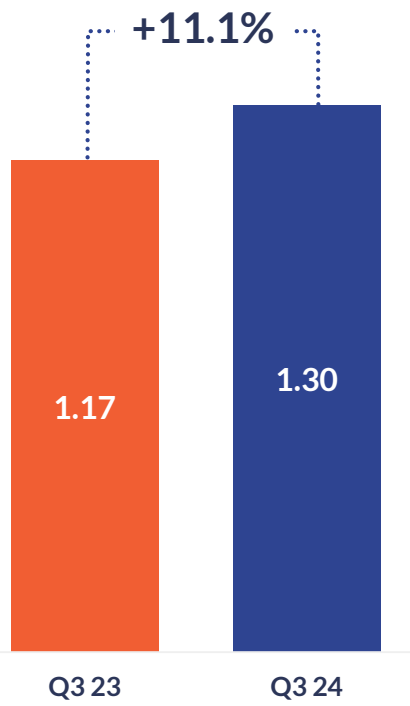


Revenue growth, NPLs under control, lower SG&A: EBITDA growth despite the impact of new interest rate cap regulation

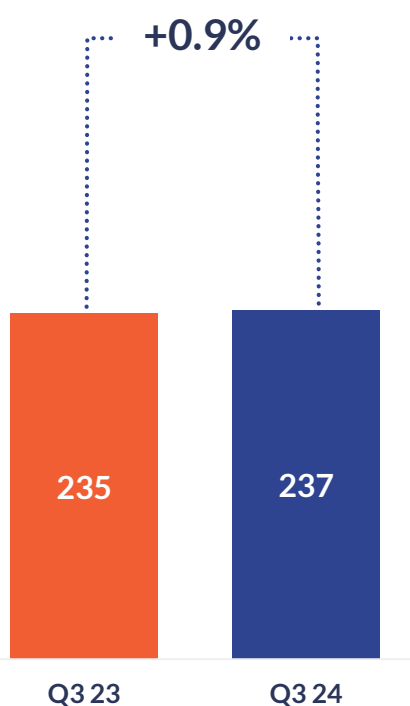
Billings (R\$ Bn)



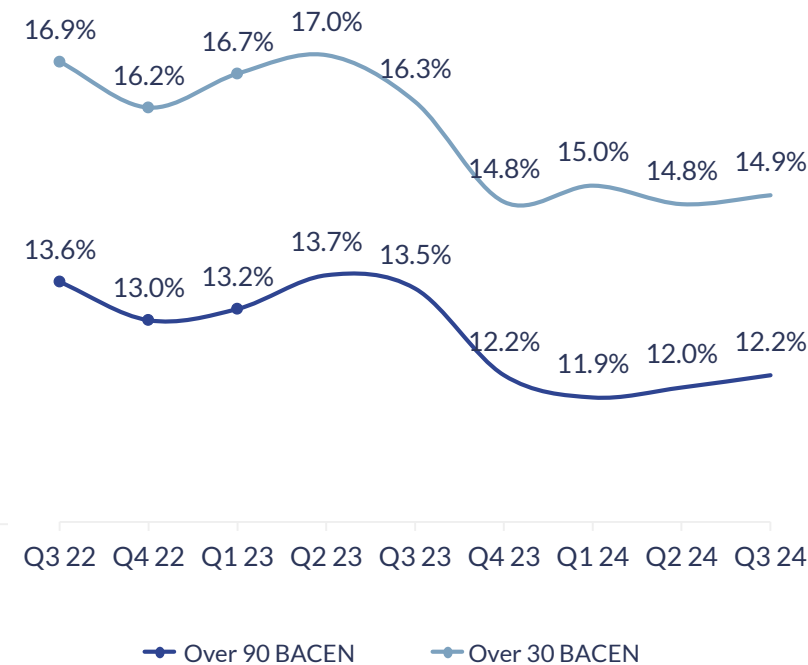
Revenues (R\$ Bn)



EBITDA (R\$ MM)



Over 30⁽¹⁾ and Over 90⁽²⁾
(BACEN methodology)



(1) Credit portfolio over 30 days late/Total credit portfolio
(2) Credit portfolio over 90 days late/Total credit portfolio



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL

Q3 24
results presentation

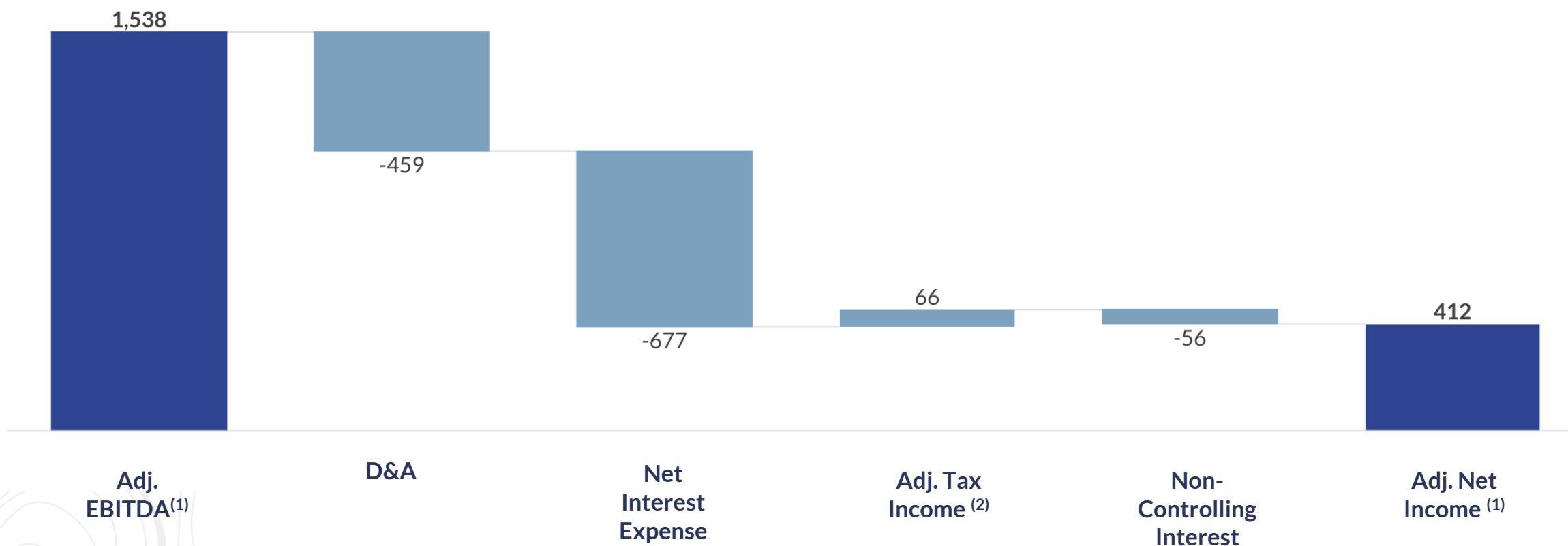
Net Income, Cash Flow Generation and Leverage



Net Income

Operational results growth, lower intercompany loan rates and tax efficiencies reflecting on bottom line

Adjusted Net Income – Q3 24 (R\$ MM)



Notes:

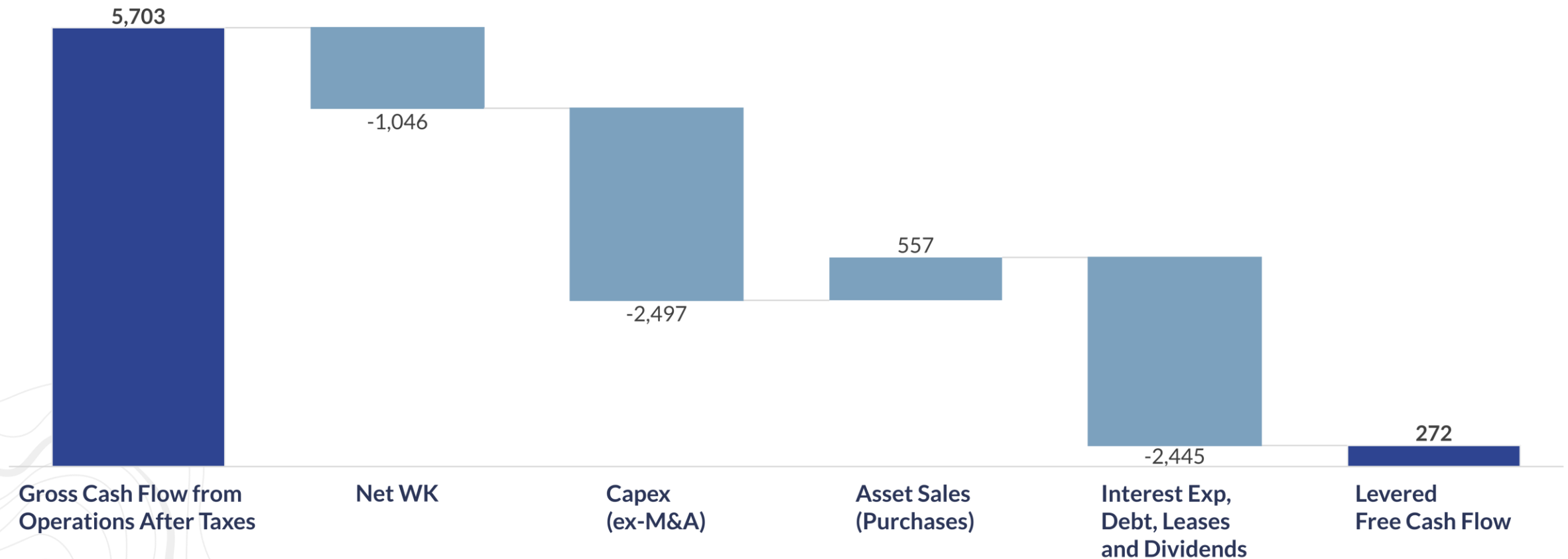
(1) Results adjusted for non-recurring items

(2) Adjusted for the impact of non-recurring items (other income/ expenses) and deferred taxes in the context of goodwill amortization

Cash flow generation

Higher working capital needs mostly explained by unique timing of purchase and sales at Atacadão during the quarter

Cash Flow Generation – LTM September 2024 (R\$ MM)

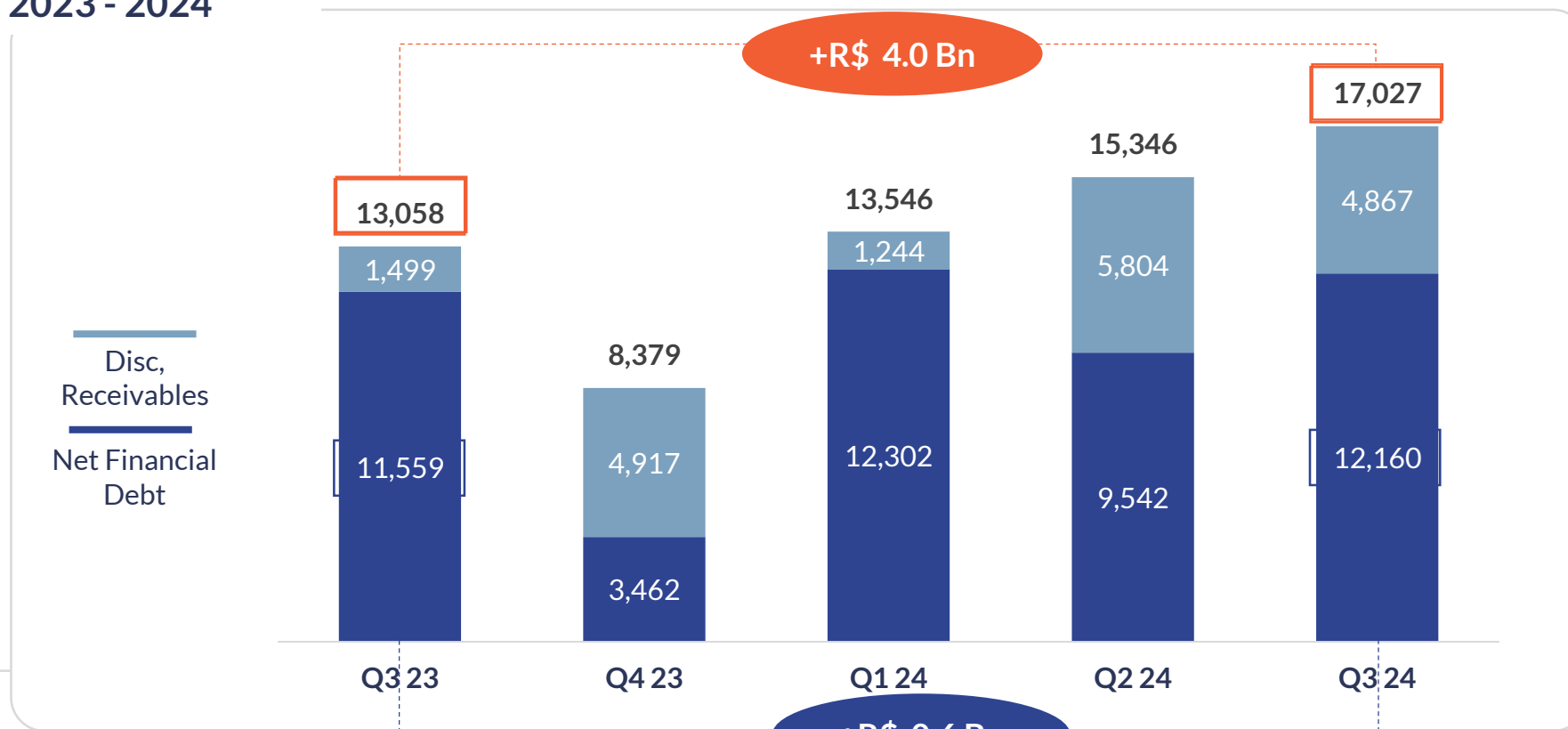


Leverage

Higher y/y leverage due to increase in discounted receivables balance to finance working capital needs in the quarter

Net Debt (R\$ MM)

2023 - 2024



+R\$ 4.0 Bn

+R\$ 0.6 Bn

Net Debt/ Adj. EBITDA LTM

Financial debt only

Financial debt + disc. rec.

2.01x

0.61x

2.04x

1.51x

1.89x

2.27x

1.48x

2.24x

2.43x

2.64x

Questions & Answers



GRUPO
CARREFOUR
BRASIL



Appendix



**GRUPO
CARREFOUR
BRASIL**

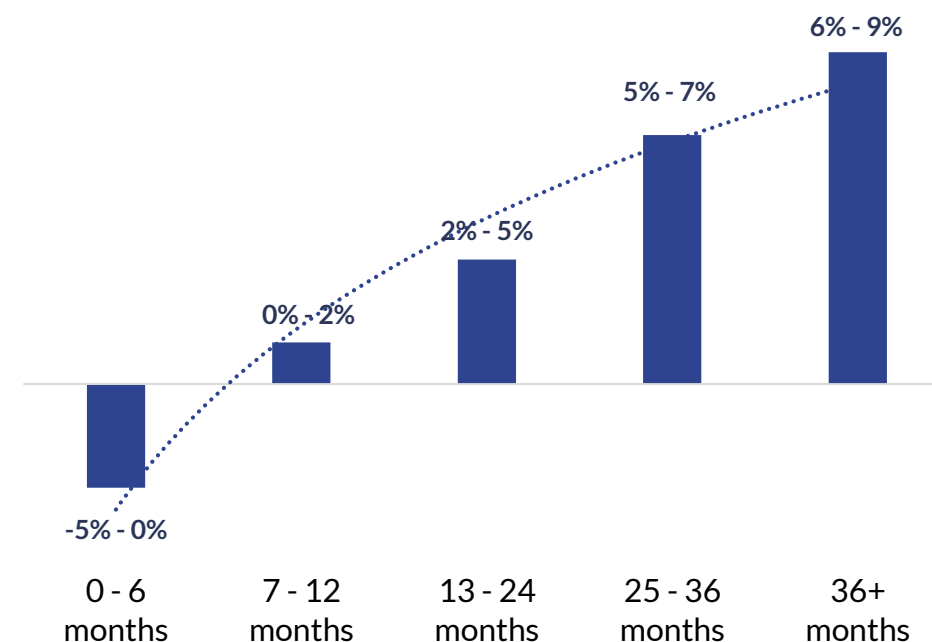


Cash & Carry

How to think about margins going forward, based on historical ramp-up pattern

Cash & Carry store portfolio	Number of stores (% selling area)	Expected sale productivity (% of mature stores)	Expected EBITDA margin range (at store level)
New Organic Stores			
Opened 0 - 6 months ago	9 stores (2%)	40 - 60%	-5% - 0%
Opened 7 - 12 months ago	5 stores (1%)	60 - 75%	0% - 2%
Opened 13 - 24 months ago	93 stores (33%)	75 - 90%	2% - 5%
Opened 25 - 36 months ago	27 stores (6%)	90 - 100%	5% - 7%
Opened for 36 months +	241 stores (58%)	100%	6% - 9%

Expected EBITDA margin range
(at store level)



Disclaimer

This document contains both historical and forward-looking statements on expectations and projections about operational and financial results of the Company. These forward-looking statements are based on Carrefour management's current views and assumptions. Such statements are not guarantee of future performance. Actual results or performances may differ materially from those in such forward-looking statements as a result of a number of risks and uncertainties, including but not limited to the risks described in the documents filed with the CVM (Brazilian Securities Commission) in particular the Reference Form. The Company does not assume any obligation to update or revise any of these forward-looking statements in the future.

Stéphane Maquaire
CEO

Eric Alencar
CFO

Investor Relations

 +55 11 2103-5200

 ribrasil@carrefour.com

 ri.grupocarrefourbrasil.com.br



**GRUPO
CARREFOUR
BRASIL**

