

FNAC DARTY

Enrique Martinez
Directeur général

Bonsoir à toutes et à tous,

Merci de participer à notre conférence téléphonique consacrée à la présentation de notre activité du 3ème trimestre et des neufs premiers mois de l'année 2026.

Je voudrais d'abord revenir rapidement sur les événements de ces derniers jours. Comme vous le savez, il y a eu des faits de pillages et de violences en marge des manifestations dans de nombreuses villes en France. Parmi les milliers de magasins affectés, il y a des magasins Fnac et Darty, qui ont souffert de divers types de dommages, depuis des vitrines brisées jusqu'au pillage complet. Le préjudice est élevé, nous n'avons pas encore de montant consolidé. Notre priorité a évidemment été la sécurité de nos équipes et de nos clients. L'objectif prioritaire est maintenant de remettre rapidement les magasins en état pour accueillir nos clients dans les meilleures conditions pour la fin d'année, tout en préservant la sécurité. On regrette évidemment ces violences, qui affectent des commerces dont le modèle économique est déjà fragilisé, au moment où défendre le commerce de centre-ville doit être une priorité. Le retour à la normalité et à la sécurité est essentiel.

Je passe la parole à Jean-Brieuc pour l'activité des neuf premiers mois et je reviendrai pour la conclusion.

Jean-Brieuc Le Tinier
Directeur financier

FAITS MARQUANTS DES NEUF PREMIERS MOIS DE 2026

Merci Enrique.

Commençons en slide 2 par les principaux faits marquants de cette publication.

À fin septembre, le chiffre d'affaires du Groupe s'établit à 6 966 millions d'euros, en hausse de 1,1 % en données LFL par rapport aux neuf premiers mois de 2025 retraités, principalement porté par le Reste de l'Europe. Les ventes du seul troisième trimestre ont elles progressé de +1,8% LFL.

Notre taux de marge brute progresse de 40 points de base sur la totalité de l'année et sur le trimestre, grâce à la contribution croissante des activités de services et à un mix produit favorable.

Enfin, nous confirmons nos perspectives pour 2026.

PERFORMANCE PAR CATÉGORIES

Si l'on regarde maintenant les performances par catégorie, en slide 3.

L'électroménager progresse par rapport à fin septembre 2025. Le petit électroménager poursuit sa trajectoire de croissance, soutenue par le dynamisme du traitement du sol, du café et des produits saisonniers. Les ventes de gros électroménager progressent également grâce à l'impact positif des ventes de produits de climatisation et de refroidissement lié aux fortes chaleurs de la période.

Les produits techniques affichent une légère progression, avec des dynamiques contrastées selon les catégories. Le marché du PC poursuit sa dynamique de croissance grâce au renouvellement des équipements lié à la fin du support de Windows 10. La téléphonie progresse également, portée par un bon troisième trimestre, tandis que le son, la photo et la télé enregistrent un léger recul.

Les services et la diversification poursuivent leur dynamique positive et sont toujours en croissance.

Et à l'inverse, les produits éditoriaux sont en retrait. L'audio conserve une très bonne dynamique, portée par les vinyles mais le livre reste pénalisé par un marché peu porteur avec peu de nouveautés. Le gaming pâtit d'une base de comparaison élevée, après le succès du lancement de la Switch 2 en

2025. Rappelons que la fin de l'année 2026 sera marquée par la sortie de GTA 6, le jeu le plus attendu de la décennie !

Par canal de distribution enfin, nos ventes en ligne progressent de 5,3 % et représentent plus de 21 % des ventes totales du Groupe, notamment portées par nos marketplaces alors que les ventes en magasins restent stables.

Le Click & Collect, indicateur clé de notre performance omnicanale, représente près de 50% de nos ventes en ligne à fin septembre.

CHIFFRE D'AFFAIRES PAR GÉOGRAPHIE

Regardons maintenant plus précisément les performances par géographie, en slide 4.

La zone France, affiche un recul de ses ventes LFL de -0,6% à fin septembre, malgré l'effet favorable des conditions climatiques sur certaines catégories. L'activité reste en effet pénalisée par un environnement de consommation peu porteur.

À l'inverse, dans la zone du Reste de l'Europe, qui représente désormais plus de 40% du chiffre d'affaires total du Groupe, l'activité affiche une belle performance, avec un chiffre d'affaires en progression de +3,5% LFL sur les neuf premiers mois.

L'Italie est en croissance de +2,5% LFL avec de belles tendances sur tous les canaux de distribution.

L'intégration d'Unieuro suit son cours, avec succès et nous confirmons l'objectif d'au moins 20 millions d'euros de synergies d'ici à la fin de cette année.

La Belgique-Luxembourg progresse de +5,2%, avec des gains de part de marché dans un contexte de consommation qui est plus favorable.

Le Portugal progresse de +8%, porté par la bonne dynamique des deux enseignes, Fnac et Darty, et par le succès du déploiement de Darty. La récente acquisition de 11 magasins Staples viendra également renforcer le maillage territorial de cette enseigne à compter de 2027.

L'Espagne progresse de +4,4%, grâce à une dynamique positive dans la plupart des catégories. A noter que les magasins rénovés en 2025 enregistrent des performances particulièrement bonnes.

Enfin, la Suisse recule de 1,1%, principalement en raison du repli du marché du livre et des ventes d'ordinateurs.

MARGE BRUTE

Comme vous pouvez le voir sur le slide 5, notre taux de marge brute s'établit à 28,7 %, en progression de 40 points de base par rapport aux neuf premiers mois de 2025 retraités.

Cette amélioration reflète principalement la contribution croissante des activités de services, ainsi qu'un mix produit favorable.

Je repasse maintenant la parole à Enrique.

Enrique Martinez
Directeur général

OFFRE PUBLIQUE D'ACHAT D'EP GROUP

Merci Jean-Brieuc. Donc un début d'année assez solide.

Slide 6.

Comme je l'évoquais en introduction, quelques mots sur l'avancement de l'offre publique d'achat initiée par EP Group.

Depuis son annonce le 26 janvier, l'opération a progressé avec plusieurs étapes clés franchies : le dépôt de l'offre auprès de l'AMF le 10 mars, l'obtention de l'autorisation française au titre du contrôle des investissements étrangers le 26 mars, celle relative aux subventions étrangères le 4 mai, puis le visa de l'AMF le 7 mai. L'offre est ouverte le 12 mai.

Comme vous l'avez probablement vu, la Commission européenne a accordé son autorisation au titre du contrôle des concentrations avant-hier, lundi. Il s'agissait de la dernière autorisation à obtenir avant de pouvoir clôturer l'Offre.

Nous nous réjouissons de l'obtention de cette autorisation.

À la suite de cette décision, l'AMF a fixé la clôture de l'offre au 9 novembre 2026 inclus.

Nos actionnaires et nos porteurs d'OCEANes peuvent donc, s'ils le souhaitent, apporter leurs titres à l'offre jusqu'à cette date.

Le règlement livraison interviendra le 12 novembre 2026 comme annoncé par Euronext ce matin.

Je vous rappelle que la condition de succès de l'offre reste inchangée : EP Group devra franchir le seuil légal de plus de 50 % du capital ou des droits de vote à l'issue de la période d'offre.

En cas de succès, l'offre sera réouverte pendant au moins dix jours de négociation afin de permettre aux actionnaires ou porteurs d'OCEANes qui ne l'auraient pas encore fait d'apporter leurs titres dans les mêmes conditions.

L'ensemble de la documentation relative à l'offre est disponible sur notre site internet ainsi que sur celui de l'AMF.

PERSPECTIVES

Pour conclure, en slide 7.

Comme indiqué à l'instant, la clôture de l'Offre a été fixée au 9 novembre inclus par l'AMF.

Ensuite, nous confirmons nos objectifs pour 2026 avec une progression de notre taux de marge opérationnelle courante et de notre cash-flow opérationnel et ceux de Beyond everyday à horizon 2030.

Enfin, comme vous le savez, le quatrième trimestre est très important pour l'activité puisqu'il est porté par les temps forts commerciaux dans lesquels le Groupe excelle. Nous sommes convaincus que les consommateurs seront au rendez-vous.

Nous sommes prêts et confiants pour faire de cette fin d'année un vrai succès.

Je vous remercie pour votre attention. Nous sommes maintenant prêts à répondre à vos questions.

Q&A & CONCLUSION

Il semblerait qu'il n'y ait pas de questions.

Merci pour votre participation à cette conférence. Nous vous donnons rendez-vous le 24 février 2027 pour la publication de nos résultats annuels 2026 et vous souhaitons une excellente soirée.