



COMPANHIA BRASILEIRA DE DISTRIBUIÇÃO

CNPJ/MF 47.508.411/0001-56

NIRE 35.300.089.901

COMUNICADO AO MERCADO

GPA E GRUPO ÉXITO INICIAM O PROCESSO DE CAPTURA DE SINERGIAS

Comitê de sinergias é formado e consultoria Accenture é contratada para acompanhar processo de implementação das ações

São Paulo, 29 de setembro de 2015 – A Companhia Brasileira de Distribuição (“CBD”) comunica aos seus acionistas e ao mercado em geral sobre o processo de captura de sinergias entre GPA e Grupo Éxito:

Como parte das ações de implementação dos processos de sinergias entre as operações da América Latina do Grupo Casino, GPA e Éxito anunciam a contratação da multinacional Accenture, consultoria global de gestão, serviços de tecnologia e outsourcing, que ficará responsável por acompanhar e determinar em detalhes o potencial das sinergias identificadas ante a transação e construir um plano de ação. A consultoria, dedicada à prestação de serviços especializados em transformações de negócios e implementação de processos “core”, já tem forte relação e profundo conhecimento do GPA, especialmente com relação ao processo de sinergia das marcas Casas Bahia e Pontofrio.

Além da consultoria, para impulsionar esse processo, foi implementado um Comitê de Sinergias, formado por executivos de alto nível do Brasil e da Colômbia, países onde foram identificadas as melhores oportunidades. As principais funções desse Comitê são quantificar em detalhes as sinergias e buscar novas oportunidades, definindo prioridades e o calendário de implementação, criação das equipes de trabalho e captura dos ganhos iniciais (Quick Wins), entre outros.

As sinergias identificadas estão inicialmente estimadas em US\$ 160 milhões para serem capturadas progressivamente ao longo dos próximos quatro anos. Do total esperado em

sinergias, 55% devem ser convertidas em ganhos para o GPA. Desde o momento da negociação e a partir da consolidação do Comitê, foram identificadas sinergias em varias frentes, tais como:

- Desenvolver o modelo têxtil colombiano;
- Desenvolver o conhecimento de comercio eletrônico da Cnova;
- Desenvolver o negócio de Cash and Carry (atacado);
- Desenvolver plataforma de compras;
- Desenvolver categoria de produtos de marca própria;
- Gerar maior eficiência através de serviços compartilhados;
- Alcançar otimização conjunta dos recursos de investimento de cada país.

São Paulo, 29 de setembro de 2015.

Daniela Sabbag

Diretora de Relação com Investidores