



NOTRE MÉTIER

Forte d'une relation de 70 ans avec le groupe Volkswagen, D'Ieteren Auto importe et distribue en Belgique les véhicules des marques Volkswagen, Audi, SEAT, Škoda, Bentley, Lamborghini, Bugatti et Porsche, ainsi que des pièces de rechange et des accessoires.

La société est le premier distributeur automobile en Belgique avec une part de marché de plus de 21 % et 1,2 million de véhicules en circulation. D'Ieteren Auto gère un solide réseau de concessionnaires indépendants à travers le pays et détient en propre une vingtaine de sites situés principalement sur l'axe Bruxelles-Malines-Anvers.

Outre la distribution de véhicules en Belgique, D'Ieteren Auto fournit des services après-vente par le biais des activités détenues en propre. Celles-ci englobent la carrosserie, l'entretien et les réparations, la réparation de vitrage et le remplacement de pneus. L'entreprise vend des véhicules d'occasion via des centres My Way et des distributeurs agréés My Way. D'Ieteren Auto propose en outre des services de location à long terme et un éventail complet de financements automobiles à travers une filiale commune entre D'Ieteren et Volkswagen Financial Services. Enfin, par l'intermédiaire de D'Ieteren Sport, l'entreprise distribue les produits Yamaha en Belgique et au grand-duché de Luxembourg.

Le modèle économique de D'Ieteren Auto est actuellement en train d'évoluer afin d'améliorer la vie sociale des citoyens au travers d'une mobilité fluide, accessible et confortable. La société contribue au développement d'une mobilité responsable, en particulier via les initiatives de sa nouvelle filiale Lab Box.



Volkswagen



SEAT



ŠKODA



BENTLEY



PORSCHE





MESSAGE DE

DENIS GORTEMAN

CEO DE D'IETEREN AUTO

La mobilité change, D'Ieteren Auto également

L'ANNÉE 2017 AURA ÉTÉ MARQUÉE À LA FOIS PAR LA POURSUITE DU RENFORCEMENT DE NOTRE CŒUR DE MÉTIER ET PAR L'EXPLORATION DE NOUVELLES SOLUTIONS DE MOBILITÉ.

2017, une année sous le signe du renforcement de notre activité, car si VW est restée la marque numéro 1 en Belgique dans un marché stable avec environ 21,3%¹ de parts de marché, notre ambition est de gagner encore du terrain. Pour y arriver, nous avons mis en place depuis 2014 plusieurs initiatives visant le renforcement de notre réseau de concessionnaires.

Les investissements réalisés sur les sites commerciaux, particulièrement en région bruxelloise, la construction d'une nouvelle carrosserie à la pointe de la technologie à Drogenbos, l'ancrage de notre position sur l'axe commercial important Malines – Anvers, le déploiement de notre stratégie de consolidation du réseau ainsi que la mise en place d'un véritable partenariat avec nos principaux concessionnaires sont autant d'aboutissements de la stratégie de renforcement menée depuis 2014.

Dans le cadre de nos efforts continus pour améliorer l'expérience client, nous avons activé plusieurs leviers – tels que le lancement d'un nouveau CRM – avec pour objectif d'approcher les clients au bon moment, avec les informations souhaitées via le canal de communication de leur choix, et de créer ainsi des moments de rencontre positifs et pertinents.

Conscients que l'image de la marque automobile se construit dorénavant également sur la gamme de véhicules électriques proposée ainsi que sur la qualité des services offerts pour en faciliter l'usage, nous avons commencé à développer une feuille de route en la matière. Pour garantir notre succès et être convainçants dans nos démarches commerciales, nous développons une solution de mobilité globale incluant notamment des offres de recharge à domicile ou au bureau.

2017, une année d'exploration face aux évolutions significatives du secteur de la mobilité, car nous avons commencé à explorer de nouvelles solutions de mobilité telles que la voiture partagée. Notre filiale Lab Box a été créée à cette fin, et nous soutient dans l'exploration, l'analyse et le développement de services innovants en lien avec la mobilité. En janvier 2018, elle a officiellement lancé Poppy, un service d'auto-partage de véhicules à zéro ou basses émissions localisé à Anvers. Cette offre pourrait être très prochainement élargie à d'autres villes. D'autres initiatives sont actuellement en cours avec un accent particulier sur la mobilité partagée et l'intermodalité.

La mobilité change, D'Ieteren Auto également. Notre vision pour 2025 est d'améliorer la vie de nos concitoyens au travers d'une mobilité fluide, accessible et confortable. Il s'agit d'une nouvelle étape dans l'histoire de notre maison, que nous allons mener avec passion et détermination, à l'instar de nos prédécesseurs qui ont bâti D'Ieteren depuis plus de 200 ans. Je ne doute pas que, forts du talent et de l'énergie de nos équipes, nous parviendrons à donner vie à ces ambitions.

¹ Afin de présenter une image plus précise du marché automobile, Febiac, la Fédération Belge de l'Automobile et du Cycle, publie les statistiques de marché en supprimant les immatriculations qui ont été annulées dans les 30 jours.

ENVIRONNEMENT COMMERCIAL

UNE BELLE PERFORMANCE FACE À DE NOUVEAUX DÉFIS

D'Ieteren Auto a atteint en 2017 une part de marché de 21,3 %, en léger recul par rapport à 2016 (21,8 %). Ceci est principalement dû à deux facteurs : d'une part, le changement de modèle de la Polo qui a rendu impossible la vente de ce modèle durant 6 semaines et, d'autre part, la gamme moins étendue des marques du groupe Volkswagen dans le segment en pleine croissance des SUV par rapport à la concurrence. Depuis fin 2017, la gamme de SUV de nos marques, qui inclut les Audi Q2, Q3, Q5 et Q7, la Škoda Kodiaq, la VW Tiguan et la SEAT Ateca, s'est élargie avec des modèles déjà prisés tels que le modèle Arona chez SEAT et le T-Roc chez VW ou le Karoq chez Škoda. Ceci devrait permettre à D'Ieteren Auto de bénéficier pleinement de la croissance de ce segment de marché.

En 2017, pour la première fois en vingt ans, les ventes de moteurs essence ont dépassé celles des moteurs diesel. Cette tendance s'est accompagnée d'une accélération des ventes de véhicules hybrides et électriques. S'agissant des véhicules hybrides, la nouvelle loi belge portant sur leur déductibilité n'est susceptible d'impacter qu'un seul modèle (chez Porsche). Au niveau des véhicules électriques, l'Audi e-tron construite à Bruxelles devrait rejoindre, à compter de fin 2018, l'e-Golf et la e-up! présentées par VW en août 2013 lors du salon de Francfort.

2017 aura également été marquée par les discussions autour du projet cash-for-car en Belgique, visant à proposer aux employés concernés par l'offre d'un véhicule de société un montant d'argent cash pour financer leurs déplacements. Selon plusieurs enquêtes², peu de personnes concernées seraient prêtes à renoncer à leur voiture de société pour de l'argent. L'impact sur les activités de D'Ieteren Auto devrait donc s'en trouver très limité.

Concernant les suites du Dieselgate, 75 % des modèles qui avaient été impactés par ce logiciel ont été mis à jour fin 2017. Un pourcentage similaire à celui de l'Allemagne où, contrairement à la Belgique, le rappel des véhicules est obligatoire.

La nouvelle concession multimarque et multi-services Auto Center Zaventem inaugurée fin 2016 dans la région de Bruxelles illustre le regroupement régional des points de vente et fournisseurs de services réalisé dans le cadre de la stratégie Market Area.



APPROCHE STRATÉGIQUE

UNE IMAGE FORTE FONDÉE SUR UN SERVICE D'EXCELLENCE

Développements du projet d'optimisation du réseau

Les besoins de mobilité des clients évoluent vers davantage de véhicules payés à l'utilisation, des véhicules partagés, des véhicules équipés de moteurs électriques, CNG ou hybrides qui consomment moins de pièces et d'huile. Ces éléments parmi d'autres impactent le modèle économique traditionnel des concessions automobiles et nécessitent une refonte de l'organisation de distribution. C'est pourquoi, comme annoncé en 2014, D'Ieteren Auto s'est lancé activement en 2015 dans une restructuration sans précédent de son réseau de distribution en Belgique.

Le réseau de concessionnaires de D'Ieteren Auto se répartit désormais en 25 Market Areas à travers le pays. Chaque Market Area distribue toutes les marques du groupe VW et se spécialise dans des métiers tels que le véhicule d'occasion à travers le label My Way, la carrosserie sous le label Wondercar, et dans de nouveaux métiers de nature à répondre aux besoins de mobilité du public.

22 investisseurs émanant du réseau de distribution existant nous accompagnent dans ce challenge et rachètent les concessions les plus à même de couvrir leur zone de rayonnement et d'apporter les services attendus par les clients.

À l'heure actuelle, les fusions et acquisitions vont bon train et les Market Area Leaders en sont à 75 % de leurs regroupements et distribuent 67 % du volume national. La plupart des regroupements devraient être finalisés d'ici fin décembre 2018, et les derniers avant mi-2019.

Les Market Area Leaders veilleront à mettre en place une structure organisationnelle adaptée pour répondre aux critères quantitatifs et qualitatifs requis. Ceci implique un développement des compétences du personnel de l'organisation, tant dans le réseau qu'au niveau des services de support au réseau délivrés par D'Ieteren Auto.

² Selon une étude réalisée par le quotidien belge De Morgen le 12 janvier 2018, seules 2 personnes sur 10 seraient prêtes à renoncer à leur voiture de société pour un montant d'argent cash.



Via son offre multimodale Olympus, VDFIN permet aux professionnels qui bénéficient d'un contrat de leasing auto, de réserver différents moyens de transport comme le train, le bus ou le métro, ou encore de louer un vélo.

Le projet Pole Position lancé en 2014 en vue d'améliorer la performance opérationnelle des concessions détenues en propre par D'Ieteren Auto dans la région bruxelloise a également commencé à porter ses fruits. Le nombre de sites a été réduit de 11 à 5 si l'on tient compte des sites en cours de réalisation, une transformation qui devrait permettre à l'ensemble des D'Ieteren Car Centers d'afficher un résultat positif dès 2018. Le projet Pole Position est complété par une présence retail renforcée sur l'axe Malines-Anvers, comme en témoigne la récente acquisition des concessions Rietje dans la région d'Anvers.

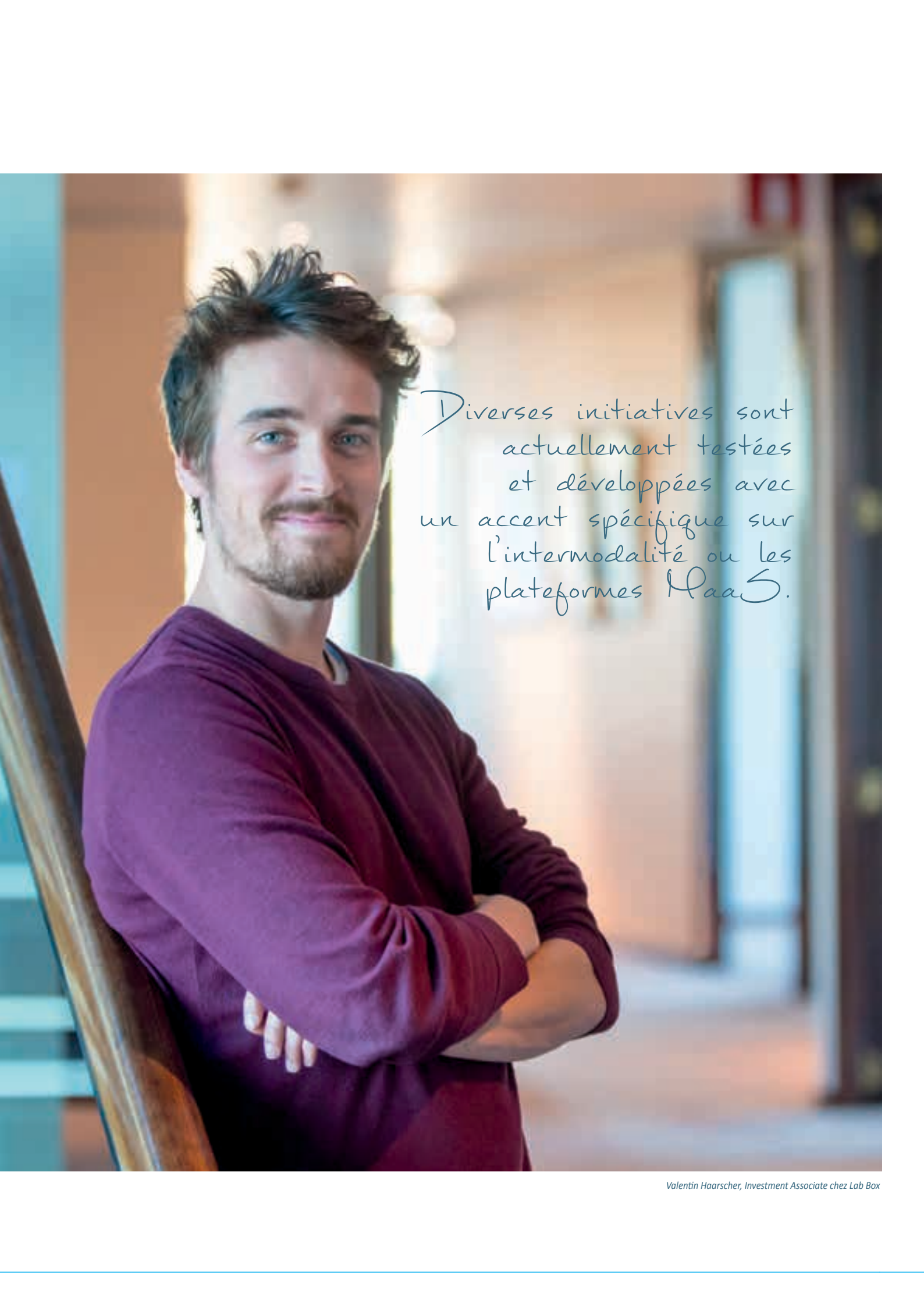
Au travers de cette stratégie, les concessions détenues par D'Ieteren Auto représentent désormais 20 % du volume délivré au client final.

Transition digitale et personnalisation des services

Un nouveau CRM a été développé en collaboration avec le réseau, permettant de créer des offres à haute valeur ajoutée car correctement ciblées et personnalisées. Il va contribuer à optimiser l'expérience client grâce à une approche de plus en plus digitale et mobile. Il permettra également d'assurer un meilleur suivi des clients, que ce soit au niveau de la vente, de l'après-vente, des véhicules neufs ou d'occasion.

Les services deviennent ainsi de plus en plus ciblés afin de rencontrer au mieux les attentes des clients. Pour les gestionnaires de flotte par exemple, une stratégie commerciale multimarque (groupe VW) et multi-services est déployée, incluant le reporting et la maintenance des flottes. Des centres de véhicules utilitaires ont également été ouverts pour les clients professionnels, leur permettant de recevoir des conseils spécialisés et de concevoir plus facilement l'aménagement de leurs véhicules. Des franchises My Way et Wondercar ont été déployées à travers le réseau pour permettre aux clients d'accéder à des services professionnels respectivement en matière de véhicules d'occasion et de réparations rapides en carrosserie.

Nos services de financement, qui connaissent un succès toujours croissant auprès de l'ensemble de nos clients particuliers ou professionnels, s'adaptent également aux évolutions du marché. L'offre multimodale Olympus destinée aux professionnels et proposée depuis septembre 2017 par VDFIN (Volkswagen D'Ieteren Finance) en est un bel exemple. Olympus Mobility est une application qui permet à son utilisateur, en complément d'un contrat de leasing, de réserver un ticket de train, de bus, de métro ou encore de louer un vélo.



Diverses initiatives sont
actuellement testées
et développées avec
un accent spécifique sur
l'intermodalité ou les
plateformes HaaS.



Poppy est un service de voitures écologiques partagées en « free floating » dans la région d'Anvers, qui comprend quelque 350 Volkswagen e-Golf et Audi A3 g-tron.

Développement d'une offre électrique globale

En matière de véhicules électriques, la stratégie qui sera graduellement mise en place se fonde sur le développement d'un service all-in, incluant la gestion des infrastructures de recharge et de stockage d'énergie, à domicile - via e-Moby, un service qui permet de rembourser les employés pour l'électricité consommée en dehors de l'entreprise - ou au bureau. Le portefeuille annoncé des véhicules électriques par le groupe Volkswagen – l'Audi e-tron en 2018, la Porsche Mission E en 2019 et les familles VW ID, Seat Leon et Škoda SLC électriques dès 2020 – devrait permettre à D'Ieteren Auto d'occuper progressivement une position clé dans ce segment de marché en pleine évolution. En 2025, selon les estimations du groupe VW, les véhicules électriques devraient en effet représenter 25 % des ventes de véhicules neufs.



Une ambition : devenir l'acteur numéro un en termes de mobilité

Fin 2016, D'Ieteren Auto créait une unité appelée D'Ieteren Mobility dans le but d'explorer et de tester les nouvelles solutions de mobilité et d'y faire ses armes. Cette cellule s'est depuis transformée en une filiale de D'Ieteren Auto dénommée Lab Box, ce nouveau statut lui conférant l'agilité nécessaire à la recherche de solutions innovantes ainsi qu'un large champ d'action.

En janvier 2018, Lab Box a officiellement lancé Poppy, un service de voitures écologiques partagées en "free floating" dans la région d'Anvers, avec quelque 350 Volkswagen e-Golf et Audi A3 g-tron. Ce service pourrait être très prochainement étendu à d'autres villes. En plus de l'offre B2C, Poppy va également étendre son offre au segment B2B pour offrir une solution de mobilité alternative aux entreprises. D'autres initiatives sont actuellement testées et développées avec un accent spécifique sur l'intermodalité ou les plateformes MaaS (pour "Mobility as a Service").

Le service e-moby proposé par VDFIN inclut un câble de charge mobile à brancher sur simple prise murale. Il envoie automatiquement les données des employés aux sociétés afin que celles-ci puissent leur rembourser leurs frais de consommation d'électricité.



Offrir un environnement
sécurisé et épanouissant,
où le bien-être n'est pas un
discours, est l'un des soucis
majeurs de l'entreprise.

D'ITEREN IMMO : 2017, L'ANNÉE DE LA CONSOLIDATION

D'Iteren Immo est une entité créée fin 2016 qui regroupe les activités immobilières du groupe D'Iteren en Belgique. L'équipe a travaillé en 2017 sur les processus, les procédures et les contrats de bail qui ont été établis dans la nouvelle structure. Elle a également consolidé divers projets immobiliers liés au patrimoine de D'Iteren. Une partie de ce patrimoine fait l'objet d'études dans le but d'améliorer le service aux exploitations automobiles de D'Iteren Auto. La création du chantier Zen Park, qui fit sortir de terre en 2017 la nouvelle carrosserie multimarque de D'Iteren à Drogenbos en constitue l'un des meilleurs exemples. L'autre partie du patrimoine concerne des sites qui connaissent une reconversion. En complément de cette gestion du patrimoine immobilier, D'Iteren Immo procure une série de conseils immobiliers pour D'Iteren Auto ou des acteurs proches de ses sites.



Chantier de la nouvelle carrosserie multimarque de D'Iteren à Drogenbos, en périphérie bruxelloise.

ENGAGEMENTS CORPORATE

Faciliter la transition vers la mobilité de demain

La mobilité est un vecteur de prospérité et d'intégration mais fait face à des défis économiques, environnementaux, sociaux et sécuritaires. D'Iteren Auto en est conscient et prend sa part de responsabilité. Améliorer la vie sociale des citoyens au travers d'une mobilité fluide, accessible et confortable est son engagement cardinal, celui qui touche au cœur de son métier.

Pour faciliter la transition vers une mobilité intermodale adaptée aux défis sociétaux actuels, D'Iteren Auto s'attèle dès aujourd'hui à construire un bouquet de services de mobilité qui doit permettre à chaque individu de se déplacer facilement, confortablement et dans des conditions de temps et de prix acceptables. Elle le fait via sa filiale Lab Box qui développe des services flexibles et innovants en matière de mobilité mais également via son cœur de métier, en développant entre autres une offre de services globale liée à l'utilisation de la voiture électrique.

Réduire notre impact environnemental

Exercer son métier et diminuer ses impacts négatifs, c'est possible. D'Iteren Auto s'applique à réduire son empreinte environnementale globale par une mutation de ses infrastructures et une adaptation de ses comportements.

Depuis plusieurs années, différentes mesures visant l'utilisation rationnelle de l'énergie dans ses infrastructures et l'intégration d'énergies alternatives ont été implémentées. Les derniers investissements en date concernent la production d'énergie renouvelable. En 2017, des panneaux photovoltaïques ont été installés sur trois sites (Wommelgem, Auto Center Zaventem et Drogenbos). Grâce à ces installations complémentaires et à un excellent rendement de cogénération sur d'autres sites, dont le quartier général et le centre de distribution, D'Iteren Auto a atteint fin 2017 un niveau d'autoproduction record de 43 %.

Favoriser le bien-être et le développement des collaborateurs

À l'heure actuelle, disposer des compétences appropriées au bon endroit et au bon moment est plus que jamais la clé du succès. Afin de trouver la meilleure adéquation entre les souhaits des collaborateurs pour leur carrière et les besoins de l'entreprise, le département des ressources humaines a développé le « CaReer Model » qui, au travers d'une cartographie des fonctions existantes, clarifie le positionnement de chacune d'elles selon le métier et le rôle exercés, et permet d'y associer les niveaux de compétences requis. Le CaReer Model donne ainsi une vision claire sur les possibilités d'évolution au sein de D'Iteren Auto entre fonctions similaires ou vers de nouveaux rôles. Il permet au collaborateur et à son responsable d'échanger ouvertement sur les compétences maîtrisées et à acquérir, et de déterminer ainsi un plan de développement personnel pertinent pour évoluer dans l'organisation.

D'Iteren Auto met également la formation et la qualification de ses collaborateurs et futures recrues au cœur de son développement. Une condition sine qua non pour s'adapter à l'évolution du secteur, aux nouvelles technologies et aux défis sociétaux. Les métiers de l'automobile sont exigeants et font appel à des qualifications techniques pointues. Le programme D'Iteren Campus a donc été mis sur pied pour renforcer les compétences internes. En 2017, les collaborateurs de D'Iteren Auto ont bénéficié de plus de 39.600 heures de formation technique et/ou comportementale, soit presque 3 jours par collaborateur.

Offrir un environnement sécurisé et épanouissant, où le bien-être n'est pas un discours, est également l'un des soucis majeurs de l'entreprise. Outre l'aménagement des lieux de travail, le télétravail est encouragé. Une campagne de communication "Ho.ffee, another way to be @ work" a été élaborée en 2017 et lancée au printemps 2018 afin de donner un cadre précis aux conditions de télétravail et d'en faciliter l'accès au plus grand nombre de collaborateurs.



Quelque 200 volontaires de D'Ieteren Auto consacrent chaque année un jour de travail aux associations qui leur tiennent à cœur.

Etre solidaire, une volonté partagée par nos collaborateurs

A travers sa politique de mécénat Give & Gain, D'Ieteren Auto s'engage pleinement dans des causes proches de ses métiers - là où l'entreprise a une réelle valeur ajoutée - tout en soutenant l'engagement de ses collaborateurs.

Give & Gain se ventile en trois axes :

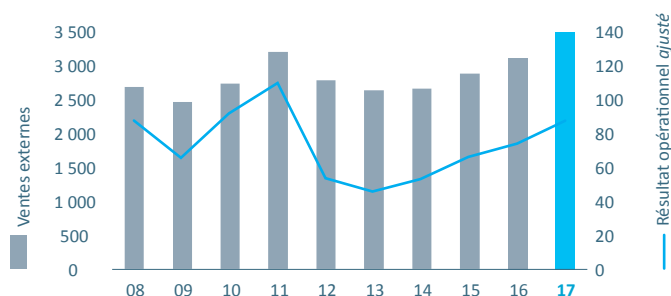
- *Les activités de volontariat* : elles offrent la possibilité aux collaborateurs de consacrer, en équipe, une journée de leur temps de travail à des projets caritatifs. Quelque 200 collaborateurs y participent chaque année au profit d'une quinzaine d'associations ;
- *L'appel à projets* : il a pour ambition d'offrir une aide financière ponctuelle aux associations proposées par des collaborateurs de D'Ieteren Auto qui ont un projet à financer en lien avec la mobilité solidaire et responsable ;
- *Les programmes à long terme* : il s'agit d'investissements à long terme dans des projets sociaux de plus grande envergure, moteurs de changement, en lien étroit avec la mobilité solidaire et responsable.

Dans le cadre de ces programmes, D'Ieteren Auto endosse dans un premier temps le rôle de promoteur et met ensuite en place les partenariats destinés à assurer la viabilité des projets. Parmi les programmes à long terme développés, les sessions de sensibilisation à la sécurité routière dispensés dans les écoles de quartiers défavorisés, en collaboration avec l'Institut VIAS, ont permis de toucher plus de 600 jeunes depuis leur lancement en 2015. Un autre programme à long terme, "License to Work", développé en partenariat avec le VDAB, TOTAL, Brusseleer et Tracé, consiste en une auto-école sociale dont l'objectif est de permettre à des personnes défavorisées, en trajet de réinsertion sociale, d'obtenir le permis de conduire, et ce afin d'augmenter leurs chances de décrocher un emploi.

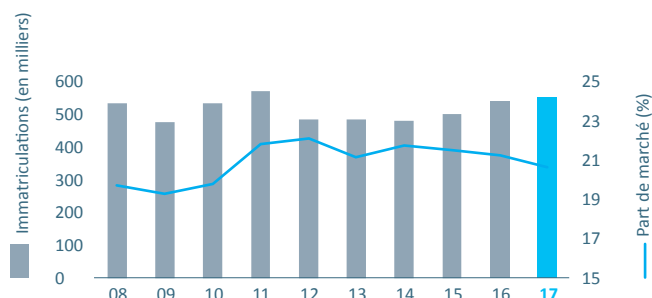
(Plus d'informations sur l'engagement corporate de D'Ieteren Auto sont disponibles dans la Déclaration non-financière publiée en page 105 du Rapport financier et de gestion)

(en millions de EUR)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Véhicules neufs livrés (en unités)	119.967	99.241	117.951	136.199	120.157	112.877	111.667	114.978	122.489	125.229
Ventes externes	2.679,4	2.453,8	2.732,9	3.208,3	2.787,3	2.627,4	2.660,5	2.874,2	3.114,2	3.299,7
Résultat opérationnel ajusté ^{1,2}	88,5	65,8	92,6	114,9	54,2	46,7	53,3	66,5	75,8	85,9
Marge opérationnelle ajustée	3,3%	2,7%	3,4%	3,6%	1,9%	1,8%	2,0%	2,3%	2,4%	2,6
Résultat ajusté, part du groupe										
avant impôts ^{1,2,3}	60,6	42,9	64,9	92,7	52,5	47,1	52,5	74,5	84,2	98,2
après impôts ^{1,2}	59,3	41,9	62,0	98,0	48,5	43,0	49,7	74,3	86,7	68,7
Personnel moyen (équivalents temps plein moyens)	1.650	1.565	1.584	1.685	1.587	1.601	1.606	1.580	1.610	1.794

VENTES ET RÉSULTAT OPÉRATIONNEL AJUSTÉ (en millions de EUR)



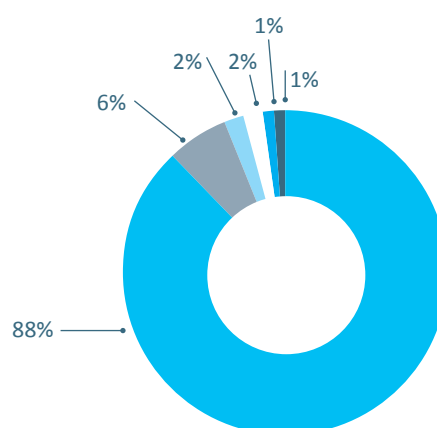
IMMATRICULATIONS DE VOITURES NEUVES EN BELGIQUE ET PART DE MARCHÉ DE D'ITEREN AUTO



ÉVOLUTION DES REVENUS PAR ACTIVITÉ

(en millions de EUR)	2016	2017	Var.
● Véhicules neufs	2.731,8	2.905,1	+6,3%
● Pièces de rechange et accessoires	185,4	183,8	-0,9%
● D'Ieteren Car Centers (après-vente)	83,3	82,3	-1,2%
○ Véhicules d'occasion	53,9	66,3	+23,0%
● D'Ieteren Sport	28,0	28,1	+0,4%
● Autres	31,8	34,1	+7,2%
D'ITEREN AUTO	3.114,2	3.299,7	+6,0%

RÉPARTITION DES REVENUS PAR ACTIVITÉ (2017)



1. Après exclusion des éléments d'ajustement (APM - voir lexique page 52).

2. Le secteur de la distribution automobile inclut tous les coûts relatifs aux activités Corporate.

3. À la suite de la constitution de Volkswagen D'Ieteren Finance, dont les résultats sont mis en équivalence (et par conséquent exclus des ventes externes et du résultat opérationnel ajusté), et afin de refléter au mieux l'ensemble des activités du groupe, le résultat ajusté avant impôts, part du groupe, inclut depuis 2012 la part du groupe dans le résultat ajusté avant impôts des entités mises en équivalence.

NOUVEAUX MODÈLES



Volkswagen

T-ROC

Surprenant SUV compact hautement personnalisable, le T-Roc allie la prestance et les aspects pratiques à un dynamisme de conduite digne d'une berline. La peinture bicolore, avec toit contrastant, confère une allure athlétique au T-Roc. Sa ligne sculptée et ses feux LED caractéristiques le rendent immédiatement reconnaissable dans le trafic. Le T-Roc embarque les systèmes d'aide à la conduite les plus modernes de Volkswagen comme le dispositif de surveillance Front Assist avec reconnaissance des piétons et aide au freinage d'urgence en ville, mais aussi la reconnaissance des panneaux de signalisation, l'aide au maintien de bande de circulation ou encore le régulateur de vitesse adaptatif.



AUDI E-TRON

Premier SUV 100 % électrique d'Audi, l'e-tron se positionne entre l'Audi Q5 et Q7 en termes de taille. Ses caractéristiques principales ? Une transmission 100 % électrique, une capacité de chargement jusqu'à 150 kW en seulement 30 minutes, une remarquable aérodynamique et de nombreux éléments de design innovants. Ce nouveau modèle sera construit par Audi Brussels. (La photo montre l'Audi e-tron concept)



SEAT ARONA

L'Arona rejoint l'Ateca dans la gamme SUV grandissante de SEAT. Le deuxième véhicule de SEAT construit à partir de la plateforme MQB A0 est le premier modèle de la marque à faire partie du segment des crossovers compacts. Il offre une hauteur et une largeur remarquables, de nombreuses possibilités de personnalisation et la technologie la plus avancée en termes de sécurité et de connectivité.



ŠKODA KAROQ

Le design dynamique du KAROQ intègre de nombreux éléments cristallins caractérisant le nouveau langage stylistique des SUV de ŠKODA. En tant que véritable ŠKODA, le KAROQ offre un volume exceptionnel, de nouveaux systèmes d'aide à la conduite, des phares Full LED et, dès l'été 2018, pour la première fois chez ŠKODA, un combiné d'instruments numériques. La ŠKODA KAROQ est un véhicule utilitaire sport de caractère.





BENTLEY

NEW CONTINENTAL GT

Dessinée, conçue et fabriquée à la main en Angleterre, la troisième génération de la Bentley Continental GT combine des performances dynamiques et engagées, un luxe fait main et des technologies de pointe au service de la plus somptueuse voiture de Grand Tourisme jamais produite.

Sous le capot de la nouvelle Continental GT se cache un moteur W12 TSI biturbo 6 litres, avec une transmission huit rapports à double embrayage et délivre 635 ch et 900 Nm.



URUS

La Lamborghini Urus est un SUV de luxe doté d'un dynamisme de voiture de sport qui s'apprécie tant par le conducteur que par les passagers. L'Urus est équipé d'un moteur V8 bi-turbo de 4,0 litres développant 650 ch. L'Urus accélère de 0 à 100 km/h en 3,6 secondes et atteint une vitesse de pointe de 305 km/h. C'est le SUV le plus rapide du marché.



PORSCHE

NOUVEAU CAYENNE

5 portes, autant d'ouvertures sur l'aventure. Grâce à une connectivité exceptionnelle permettant d'accéder au monde entier depuis son cockpit. Grâce à un intérieur combinant élégance et audace. Grâce à un nouveau design sportif, des motorisations repensées dont une autonomie augmentée pour son hybride, le nouveau Cayenne offre un confort unique à son pilote et à ses passagers.



NIKEN

Dotée de la technologie à multi-essieux directeurs (LMW), cette moto trois roues innovante et polyvalente ne ressemble à aucune autre et ne se pilote comme aucune autre. Les routes sinueuses sont son terrain de jeu favori. Et avec ses deux roues avant inclinables assurant une sensation d'adhérence accrue, la NIKEN peut aborder tous les virages avec une confiance totale. Son moteur trois cylindres de 847 cm³ à couple élevé et son châssis hybride léger assurent des performances sportives exaltantes et un confort optimal sur les longues distances.





LEXIQUE DES INDICATEURS DE PERFORMANCE ALTERNATIFS UTILISÉS DANS CE RAPPORT D'ACTIVITÉ

Afin de mieux refléter sa performance opérationnelle et aider les investisseurs, les analystes financiers et les tierces parties à obtenir une meilleure compréhension de sa performance financière, le groupe utilise des indicateurs de performance alternatifs ("Alternative Performance Measures" ci-après "APM"). Ces indicateurs de performance sont utilisés en interne afin d'analyser les résultats du groupe et de ses unités opérationnelles. Ces APM sont des indicateurs de performance non définis par les normes IFRS. Le groupe ne présente pas ces APM comme des alternatives aux indicateurs financiers définis par les normes IFRS et ne donne pas aux APM plus d'importance qu'aux indicateurs définis par les normes IFRS.

Chaque ligne du compte de résultats et chaque sous-total du compte de résultats sectoriel est ventilé de manière à fournir des informations sur le résultat *ajusté* et sur les éléments d'*ajustement*.

Les **éléments d'ajustement** sont identifiés par le groupe afin de présenter des informations comparables et comprennent les éléments suivants, sans pour autant s'y limiter:

(a) les gains et pertes comptabilisés sur les instruments financiers (la variation de juste valeur entre l'ouverture et la clôture de la période, à l'exclusion des flux de trésorerie courus générés par les instruments de couverture du groupe au cours de la période), dans la mesure où la comptabilité de couverture au sens de la norme IAS 39 n'est pas appliquée (dans le cas contraire, les gains et pertes comptabilisés sur les instruments financiers sont comptabilisés directement dans l'état consolidé du résultat global);

(b) les gains et pertes de change résultant de la conversion des emprunts en devises aux cours de clôture;

(c) le réajustement de valeur de la dette financière résultant des options de vente accordées à partir du 1er janvier 2010 aux actionnaires ne détenant pas le contrôle;

(d) les pertes de valeur relatives au goodwill et aux autres actifs non-courants;

(e) l'amortissement des actifs incorporels à durée d'utilité finie résultant de l'affectation du coût d'un regroupement d'entreprises au sens de la norme IFRS 3;

(f) les autres éléments inhabituels. Ceux-ci sont des éléments importants générés par des événements ou des transactions qui surviennent dans le cadre de l'activité ordinaire du groupe, et qui, individuellement ou de manière agrégée s'ils sont de nature semblable, sont identifiés en raison de leur taille ou de leur incidence.

Le **résultat ajusté après impôts** est constitué du résultat des activités poursuivies tel qu'il apparaît dans le compte de résultats (ou du résultat de la période lorsqu'aucune activité n'a été abandonnée au cours de l'exercice), après exclusion des éléments d'ajustement définis ci-dessus, et après exclusion de l'impact fiscal de ceux-ci.

Le **résultat ajusté avant impôts** est constitué du résultat avant impôts tel qu'il apparaît dans le compte de résultats, après exclusion des éléments d'*ajustement* définis ci-dessus.

La part du groupe dans le résultat *ajusté* avant et après impôts est calculée après exclusion de la part des actionnaires ne détenant pas le contrôle dans le résultat *ajusté* avant/après impôts.

La **dette nette** est définie comme la somme des prêts et emprunts diminuée de la trésorerie, des équivalents de trésorerie et des investissements en actifs non-courants et courants. La dette nette n'incorpore pas la juste valeur des dérivés liés à l'endettement.

Les **résultats par action** sont issus du résultat de la période attribuable aux porteurs de capitaux propres de la société-mère, après ajustement pour tenir compte des parts bénéficiaires (chaque part bénéficiaire détient un droit de vote et donne droit à un dividende égal à un huitième du dividende d'une action ordinaire). Les résultats *ajustés* par action, qui ne comprennent pas les éléments d'*ajustement*, sont présentés pour refléter la performance opérationnelle.