

Investor Day et Trading Update

INVESTOR DAY ET WEBCAST

D'Ieteren tiendra un Investor Day demain (mercredi 13 décembre) à Londres. Les orateurs seront :

- Axel Miller (CEO de D'Ieteren)
- Arnaud Laviolette (CFO de D'Ieteren)
- Gary Lubner (CEO de Belron)
- Denis Gorteman (CEO de D'Ieteren Auto)
- Lorenzo Viglione (CEO de Moleskine)

Les principaux thèmes qui seront abordés par le management comprennent l'évolution récente des activités de D'Ieteren (D'Ieteren Auto, Belron et Moleskine), leur stratégie à moyen terme, ainsi que la mission et la stratégie de création de valeur de D'Ieteren.

Les présentations seront retransmises en direct via une plateforme de webcast à partir de 10h (GMT).

Pour accéder à la plateforme, veuillez cliquer sur le lien suivant :

https://pgi.webcasts.com/viewer/event.jsp?ei=1170652&tp_key=bd5b8b5584

Les présentations seront disponibles le matin même en format PDF sur le site www.dieteren.com

TRADING UPDATE POUR LA PÉRIODE SE CLÔTURANT LE 31 OCTOBRE 2017

D'Ieteren Auto

Les ventes cumulées à la fin du mois d'octobre ont affiché une hausse de 5,9% par rapport à la même période l'an dernier.

En excluant les immatriculations de moins de 30 jours¹, le nombre d'immatriculations de voitures neuves en Belgique a augmenté de 3,4% pour atteindre 467.041 unités sur l'ensemble des 10 premiers mois de 2017. La transition des moteurs diesel en faveur des moteurs essence et à énergie propre s'est poursuivie avec la part de diesel passant de 51,8% en 2016 à 46,9% durant les dix premiers mois de 2017. La part des moteurs à énergies alternatives (électrique, hybride, CNG) a augmenté, passant de 3,8% à 5,2%.

A l'exclusion des immatriculations de moins de 30 jours¹, la part de marché des marques distribuées par D'Ieteren Auto a atteint 21,2% (21,5% au cumul en octobre 2016 et 21,8% pour l'ensemble de l'année 2016).

Le marché belge des véhicules utilitaires légers neufs a enregistré une hausse de 13,5% sur un an, s'établissant à 66.367 unités. Cette forte augmentation s'explique par un environnement macro-économique porteur, une progression des livraisons de colis découlant de ventes e-commerce et la taxe kilométrique levée sur le trafic dense des poids lourds. La part de marché de D'Ieteren Auto dans le segment des véhicules utilitaires légers a atteint 10,9% durant les dix premiers mois de 2017, venant de 10,1% au même moment l'an dernier.

Le nombre total de véhicules neufs, utilitaires légers compris, livrés par D'Ieteren Auto, a crû de 3,4% à 105.965 unités. L'augmentation des livraisons, associée à un effet de mix des prix et modèles favorable, a entraîné une augmentation des ventes de véhicules neufs de 6,1%. Le succès des SUV récemment lancés explique l'effet de mix des modèles positif. Les ventes des véhicules d'occasion ont progressé de 23,9%.

Cette année, le groupe Volkswagen a intensifié ses efforts dans le domaine de l'innovation produits, en particulier dans le segment SUV qui continue à gagner des parts dans le marché belge des véhicules neufs. De nouveaux modèles de SUV ont été lancés cette année, à savoir : le Tiguan Allspace et T-Roc chez Volkswagen, l'Arona chez SEAT et le Karoq chez Škoda. Les autres segments ont accueilli les innovations suivantes: lancement de la nouvelle Arteon et remplacement de la Polo chez Volkswagen, remplacement de l'A5 cabriolet et de l'A8 chez Audi et de la Seat Ibiza, et facelift de la Škoda Citigo et Rapid chez Škoda. La Porsche Cayenne et la Bentley Continental ont aussi été remplacées.

Belron

Les ventes ont augmenté de 5,7% au cours des dix premiers mois de 2017 par rapport à la même période l'an dernier, se répartissant en une croissance organique de 5,9%, une croissance liée aux acquisitions de 1,5%, un effet calendrier négatif de 0,4% et un effet de change négatif d'1,3%. Au total, 14,2 millions de clients ont été servis, ce qui représente une progression de 7,1% par rapport à 2016.

En Europe, les ventes ont augmenté de 7,0%, se répartissant en une croissance organique de 6,0%, une croissance liée aux acquisitions de 3,0%, un effet calendrier défavorable de 0,7% et un effet de change négatif d'1,3%. La croissance organique des ventes a été généralisée. L'effet calendrier résulte principalement de jours fériés tombés un jour de semaine en 2017 par rapport à 2016. La croissance externe relève essentiellement d'une acquisition réalisée en Belgique au début de l'année dans le secteur de la réparation automobile. L'effet de change est dû à une livre sterling plus faible.

Hors Europe, les ventes ont augmenté de 4,5% se répartissant en une croissance organique de 5,7%, une croissance liée aux acquisitions de 0,2%, compensées par un effet de change négatif d'1,3% et un effet calendrier défavorable de 0,1%. La croissance organique a été principalement réalisée aux Etats-Unis. L'effet de change relève en grande partie du Dollar américain plus faible.

Belron continue à mettre en place sa stratégie d'extension des services. En octobre, l'entreprise a acquis 80% des actions du Groupe Maisoning, une société française fournissant des services liés à l'habitat (réparation, rénovation et dépannage d'urgence) à des clients B2B et B2C.

Belron a lancé l'émission de nouveaux emprunts à terme fixe (Term Loans B) pour un montant d'1,3 milliard EUR en octobre. Le produit de cette syndication a été principalement utilisé pour refinancer les emprunts USPP (US Private Placements) émis par Belron, rembourser les prêts d'actionnaire existants, payer un dividende extraordinaire (453 millions EUR) aux actionnaires actuels de Belron, et couvrir les frais et coûts de transaction liés au refinancement.

Le 28 novembre 2017, D'Ieteren et CD&R ont signé un accord définitif concernant l'acquisition par CD&R d'une participation de 40% dans le groupe Belron. D'Ieteren et le management conserveront la participation résiduelle de 60% dans la société. L'accord proposé valorise Belron à 3 milliards EUR (valeur d'entreprise) ce qui, après déduction de la dette ajustée (incluant le paiement d'un dividende de 453 millions EUR), se traduit par une valeur des fonds propres d'environ 1.550 millions EUR. L'accord reste soumis à l'approbation des autorités réglementaires et de concurrence concernées.

Moleskine

Les ventes de Moleskine ont progressé de 8,2% au cours des dix premiers mois de 2017 ou de 9,3% à taux de change constant.

A taux de change réel, les revenus de la vente en gros ont augmenté de 3,9% avec une croissance à deux chiffres pour la région APAC, soutenue par le Japon et l'Australie, tandis que les revenus dans les régions EMEA et dans les Amériques sont restés globalement stables comparés à la même période l'année passée. Les revenus du canal B2B ont progressé de 18,5% sous l'effet de quelques projets d'envergure dans les régions EMEA et de résultats positifs continus aux Etats-Unis. Les revenus de l'e-commerce ont affiché un recul de 2,9% du à la migration vers une nouvelle plateforme visant à améliorer l'expérience d'achat en ligne, durant les deuxième et troisième trimestres. Les ventes de détail ont progressé de 16,6% reflétant une expansion modérée du réseau (82 magasins gérés en propre à la fin du mois d'octobre 2017, + 7 magasins gérés en propre sur une année).

Moleskine a continué d'innover tout en élargissant et en renforçant sa gamme de produits durant le second semestre 2017. Parmi les faits marquants :

- Le lancement du Smart Planner, une innovation qui permet de numériser instantanément des rendez-vous notés sur papier, et de les synchroniser avec des calendriers numériques et dispositifs disponibles sur iOS et Android.
- L'Open Innovation Programme lancé en partenariat avec l'incubateur Digital Magics : un appel à propositions international pour des start-ups et scale-ups dont les projets pourraient être approfondis avec Moleskine dans le cadre des collections Moleskine+ actuellement en plein essor.

Enfin, la Moleskine Foundation a été lancée au mois de novembre. La mission de cette organisation à but non lucratif relève de la conviction qu'une éducation de qualité est essentielle pour générer un changement positif au sein de la société et guider notre futur collectif. L'action de la Fondation se concentre sur les communautés frappées par l'appauvrissement culturel et social; elle fournit aux jeunes des outils éducatifs non conventionnels et des méthodes originales afin de les aider à développer une pensée critique, une créativité personnelle et la propension à apprendre tout au long de leur vie. La Fondation est complètement indépendante de la société d'un point de vue organisationnel et opérationnel. Moleskine va soutenir la Fondation à travers une contribution financière.

PERSPECTIVES

Depuis août 2017 se sont produits différents faits qui auront un impact sur le résultat *ajusté*² avant impôts, part du groupe, prévu pour 2017 :

- La croissance des ventes de D'Ieteren Auto a été plus importante que prévu ;
- Les provisions pour le plan d'incitant à long terme du management de Belron sur l'année 2017 sont moins importantes que prévu en raison du dollar américain plus faible ;
- Les coûts liés à l'extension des services chez Belron sont plus importants que prévu (environ 11 millions EUR), reflétant un niveau accru d'investissement en vue de soutenir la croissance et les bénéfices futurs (Pays-Bas, France, Belgique et autres) ;
- Les coûts liés au plan d'incitant à long terme du management chez Moleskine (environ 2,5 millions EUR) ont été décidés après la dernière guidance ;
- La croissance des ventes de Moleskine d'environ 10%, bien que supérieure à la croissance de 6% enregistrée durant le premier semestre 2017, reste inférieure à la croissance des ventes à deux chiffres prévue pour l'année 2017 (compte tenu notamment des revenus de la vente en gros aux Etats-Unis plus faibles que prévu) ;
- L'incidence du dollar américain et de la livre sterling plus faibles sur l'exercice complet de Belron et de Moleskine.

Par conséquent, D'Ieteren anticipe que le résultat *ajusté* avant impôts, part du groupe², devrait enregistrer une croissance à un chiffre (low single-digit number) comparé à 241,6 millions EUR en 2016 (guidance précédente : environ 10%.)

D'Ieteren Auto

A l'exclusion des immatriculations de moins de 30 jours¹, le marché belge des véhicules neufs devrait enregistrer une légère hausse en 2017. D'Ieteren Auto anticipe une réduction marginale de sa part de marché. Le résultat *ajusté* avant impôts, part du groupe², de D'Ieteren Auto incluant les activités Corporate devrait progresser de plus de 10% cette année (guidance précédente : légère amélioration) reflétant une croissance à un chiffre (mid-single digit improvement) pour D'Ieteren Auto et des coûts réduits au niveau des activités Corporate.

Fin novembre, le carnet de commande de D'Ieteren Auto a enregistré une hausse de respectivement 29% et 50% par rapport à la fin des mois de novembre 2016 et 2015. Cette hausse significative du carnet de commande reflète le succès des modèles lancés récemment et l'allongement des délais de livraison.

Le calendrier des nouveaux produits pour 2018 comprend le remplacement de la Volkswagen Touareg. Audi lancera la nouvelle Q8 et la Q6 électrique e-tron. L'A7, la Q3, l'A6 et l'A1 seront remplacées. Porsche va remplacer la 911 et Lamborghini va introduire le modèle Urus (SUV).

Le marché belge du véhicule neuf devrait enregistrer un léger repli en 2018 après quatre années de croissance. D'Ieteren Auto vise des volumes stables grâce à des actions commerciales et au lancement de nouveaux modèles.

Belron

Pour l'année 2017, Belron prévoit une solide croissance organique des ventes (guidance précédente : croissance des ventes modérée). Pour l'année entière, le résultat *ajusté* avant impôts, part du groupe², devrait enregistrer une baisse d'environ 10% en raison de charges plus élevées relatives au plan d'incitant à long terme du management (20,6 millions EUR prévus pour 2017, par rapport à 9,5 millions EUR en 2016), de coûts supplémentaires liés au programme d'extension des services (11 millions EUR) et d'un effet de change négatif.

Belron anticipe des éléments *d'ajustement*² dans son résultat opérationnel de l'ordre de 128 millions EUR en 2017, incluant environ 43 millions EUR identifiés au premier semestre 2017 et 85 millions EUR supplémentaires couvrant essentiellement :

- le refinancement de l'activité (45 millions EUR) ;
- l'entrée de CD&R (40 millions EUR) comprenant notamment une prime de transaction pour le management ;
- d'autres éléments à concurrence de 1 million EUR environ liés à l'amortissement des marques et aux gains sur couverture des prix du carburant.

Belron vise un résultat opérationnel *ajusté*² plus élevé en 2018. L'amélioration sera principalement attribuable à Safelite (aux Etats-Unis) et à une réduction des charges liées au plan d'incitant à long terme du management puisque le plan de trois ans actuellement en cours se terminera fin 2019 et sera remplacé par une prise de participation directe du management.

Moleskine

A l'exclusion des coûts financiers liés à l'acquisition par D'Ieteren, le résultat consolidé *ajusté* avant impôts de Moleskine, part du groupe², devrait afficher un recul (guidance précédente : croissance supérieure à 10%) en 2017. La nouvelle prévision reflète une croissance des ventes plus faible que prévu (only high single digit instead of double digit) en particulier aux Etats-Unis, des coûts liés à la croissance future et des provisions pour le nouveau plan d'incitant du management.

Moleskine table sur une croissance des ventes à deux chiffres en 2018. L'amélioration de la performance sur tous les canaux devrait engendrer une croissance significative de l'EBITDA et de la marge EBITDA de Moleskine. La part de produits Non-papier et Moleskine + devrait encore augmenter en termes de pourcentage du total des ventes. Outre la rentabilité au niveau du canal des ventes de détail, les priorités stratégiques comprennent le développement continu de nouvelles catégories de produits (sacs et produits numériques) et le renforcement des systèmes et outils informatiques (par ex. CRM).

OBJECTIFS A MOYEN TERME

A l'occasion du dernier Investor Day (qui s'est tenu en décembre 2015), D'Ieteren avait dévoilé plusieurs objectifs à moyen terme.

D'Ieteren Auto a largement dépassé son objectif de croissance des ventes de 2,0% en 2015 (8,0%), en 2016 (8,4%) et durant les dix premiers mois de 2017 (5,9%). L'activité vise à présent une croissance moyenne des ventes de 2 à 3% pour les 5 prochaines années. L'objectif de marge opérationnelle² *ajustée* pour D'Ieteren Auto, incluant les activités Corporate, a été relevé de 2,5% à >3% et l'objectif ROCE³ avant impôts a été augmenté de 15 à 20%. L'objectif de cash-flow libre⁵ reste inchangé à 70 millions EUR.

Belron a dépassé les objectifs de croissance des ventes fixés il y a deux ans. A l'avenir, la croissance (organique⁶) moyenne des ventes devrait afficher une augmentation à un chiffre (*mid-single digit*), alors que le résultat opérationnel *ajusté*² devrait connaître une croissance à deux chiffres (*low double digit*). L'objectif de ROE⁴ basé sur la valeur des capitaux propres implicite de Belron (1.550 millions EUR) découlant de l'accord avec CD&R s'élève à 15%. Belron vise également un cash-flow libre⁵ de plus de 200 millions EUR dans les 5 années à venir.

Les objectifs à moyen terme de **Moleskine** incluent une croissance des ventes supérieure à 10% et une marge EBITDA moyenne supérieure à 25%. Le ROCE³ avant impôts basé sur le montant investi par D'Ieteren devrait atteindre 14% d'ici 2022. Moleskine vise un cash flow libre⁵ de plus de 40 millions EUR dans les 5 années à venir.

Fin du communiqué

Notes

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. La majorité d'entre elles concernent des véhicules qui n'ont probablement pas été mis en circulation par le client final en Belgique.

² Afin de mieux refléter sa performance opérationnelle et aider les investisseurs à obtenir une meilleure compréhension de sa performance financière, le groupe utilise des indicateurs de performance alternatifs (« Alternative Performance Measures » ou APM). 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. Voir la note annexe 4 des états financiers consolidés semestriels 2016 pour la définition et le calcul de ces indicateurs de performance.

³ ROCE = Rentabilité des capitaux investis = résultat opérationnel ajusté / moyenne des capitaux investis

⁴ ROE = Rentabilité des capitaux propres = résultat net / capitaux propres

⁵ Cash-flow libre = EBITDA ajusté +/- variation du besoin en fonds de roulement – CAPEX – intérêts nets payés – impôts décaissés

⁶ Croissance organique des ventes = croissance des ventes à taux de change constant excluant l'impact lié au changement du périmètre de consolidation et aux acquisitions

Informations sur les déclarations prévisionnelles

Ce communiqué contient des informations prévisionnelles impliquant des risques et des incertitudes, en particulier des déclarations portant sur les prévisions, les objectifs, les attentes et les intentions de D'Ieteren. Il est porté à l'attention du lecteur que ces déclarations peuvent comporter des risques connus ou inconnus et être sujettes à des incertitudes importantes sur les plans opérationnel, économique et concurrentiel, dont beaucoup sont en dehors du contrôle de D'Ieteren. Au cas où certains de ces risques et incertitudes venaient à se matérialiser, ou au cas où les hypothèses retenues s'avéraient être incorrectes, les résultats réels pourraient dévier significativement de ceux anticipés, attendus, projetés ou estimés. Dans ce contexte, D'Ieteren décline toute responsabilité quant à l'exactitude des informations prévisionnelles fournies.

PROFIL DU GROUPE

Fondé en 1805, le groupe D'Ieteren vise, à travers plusieurs générations familiales, la croissance et la création de valeur en poursuivant une stratégie à long terme pour ses activités et en soutenant leur développement en tant que leader de leur secteur ou dans leurs géographies. Le groupe possède actuellement trois activités articulées autour de marques fortes :

- **D'Ieteren Auto** distribue en Belgique les véhicules des marques Volkswagen, Audi, SEAT, Škoda, Bentley, Lamborghini, Bugatti, Porsche et Yamaha. Il est le premier distributeur de voitures en Belgique avec une part de marché de plus de 22% et 1,2 million de véhicules en circulation fin 2016. Le chiffre d'affaires et le résultat opérationnel ont atteint respectivement 3,1 milliards d'euros et 75,8 millions d'euros en 2016.

- **Belron** (détenu à 94,85%) fait la différence pour ses clients en prenant en charge leurs problèmes quotidiens avec soin et professionnalisme. Il est le leader mondial de la réparation et du remplacement de vitrage de véhicules à travers plus de dix marques principales, dont Carglass®, Safelite® AutoGlass et Autoglass®. De plus, il gère les demandes d'indemnisation concernant les vitres de véhicules et autres pour le compte des clients des assurances. Belron étend actuellement son offre de services à la résolution des problèmes de personnes ayant besoin d'assistance pour réparer leur véhicule ou leur habitation. Le chiffre d'affaires et le résultat opérationnel ajusté ont atteint respectivement 3,3 milliards d'euros et 190,6 millions d'euros en 2016.

- **Moleskine** (détenu à 100%) est une marque aspirationnelle invitant à l'exploration et l'expression d'un style de vie, qui regroupe toute une famille d'objets iconiques tels que le légendaire carnet Moleskine et des accessoires d'écriture, de voyage et de lecture, à travers une stratégie de distribution multicanal dans 102 pays. Le chiffre d'affaires et le résultat opérationnel ont atteint respectivement 145,6 millions d'euros et 34,0 millions d'euros en 2016.

CALENDRIER FINANCIER

Les cinq dernières publications (à l'exception des communiqués ayant trait au rachat d'actions propres)		Prochains événements	
28 novembre 2017	D'Ieteren et CD&R ont signé un accord définitif concernant le partenariat dans Belron	13 décembre 2017	Investor Day à Londres
19 novembre 2017	D'Ieteren et CD&R entrent en négociations exclusives concernant un partenariat dans Belron	28 février 2018	Résultats de l'exercice 2017
27 octobre 2017	Belron alloue avec succès une émission de nouveaux emprunts à terme fixe	31 mai 2018	Assemblée Générale & Trading Update
19 octobre 2017	Belron rentre sur le marché des services à l'habitat en Europe avec l'acquisition du Groupe Maisoning en France		
10 octobre 2017	Belron lance une émission de nouveaux emprunts à terme fixe pour un montant d'1,3 milliard EUR		

CONTACTS

Axel Miller, *Administrateur délégué*
Arnaud Laviolette, *Directeur financier*

Pascale Weber, *Communication financière* - Tel : + 32 (0)2 536.54.39
Courriel : financial.communication@dieteren.be – Site internet : www.dieteren.com

L'application D'Ieteren est disponible sur :



App Store



Google play