

## Trading update

*Remarque : les chiffres et commentaires contenus dans le présent communiqué de presse ne tiennent pas compte des impacts de l'adoption à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2019 de la norme IFRS 16 « Contrats de location ». Voir note 32 du rapport financier consolidé 2018 pour plus d'informations sur les impacts estimés.*

- Pour l'ensemble de l'exercice 2019, D'Ieteren prévoit une croissance du résultat consolidé **ajusté** avant impôts, part du groupe<sup>4</sup> d'au moins 25 % (prévision précédente : « une amélioration à deux chiffres ») par rapport au résultat de l'an dernier (220,4 millions EUR après révision pour tenir compte de la participation actuelle de 54,10 % dans Belron). Cette prévision revue reflète la bonne progression du programme d'amélioration de la rentabilité de Belron, en particulier aux États-Unis. Elle se base sur une participation de 54,10 % dans Belron en 2018 (recalculée) et 2019 et des taux de change moyens en 2019 qui correspondent aux taux en vigueur fin 2018.
- La croissance des ventes combinées<sup>1</sup> du groupe D'Ieteren (+3,5 %) au premier trimestre 2019 a été soutenue par la brillante performance de Belron, en particulier aux États-Unis.
  - La part de marché<sup>2</sup> de **D'Ieteren Auto** a augmenté de 21 pb dans un marché des voitures neuves qui a enregistré un repli de 6,3 %<sup>2</sup>. Les ventes ont reculé de 3,8 %, la baisse des volumes de ventes de voitures neuves étant partiellement compensée par une augmentation des prix. Le résultat opérationnel **ajusté**<sup>4</sup> avant adoption de la norme IFRS 16 s'est amélioré grâce à la maîtrise des coûts (par ex. diminution des dépenses marketing).
  - Les ventes de **Belron** ont progressé de 12,0 %. La croissance organique<sup>3</sup> des ventes a atteint 7,8 % avec une performance particulièrement soutenue en Amérique du Nord (+13,5 %).
  - Les ventes de **Moleskine** ont reculé de 14,7 %. Plus de 90 % de ce déclin est dû à une diminution des ventes B2B ; les ventes réalisées au premier trimestre 2018 avaient été dopées par quelques commandes portant sur des volumes exceptionnels. Il convient toutefois de noter que les ventes B2B ont augmenté de 21,4 % par rapport au premier trimestre 2017.

**D'IETEREN AUTO<sup>5</sup>**

**Performance au premier trimestre 2019**

En excluant les immatriculations de moins de 30 jours<sup>2</sup>, les immatriculations de voitures neuves en Belgique se sont inscrites à 151.638 unités, en recul de 6,3 % sur un an. En incluant ces immatriculations, elles ont totalisé 155.865 unités, en repli de 5,9 % sur un an. Ce recul s'explique en partie par les derniers effets de la WLTP et par l'incertitude relative à l'environnement réglementaire et fiscal à l'approche des élections fédérales et régionales qui se tiendront le 26 mai. Les immatriculations ont reculé de 0,5 % dans le segment

	<b>Q1 18</b>	<b>FY 2018</b>	<b>Q1 19</b>
<b>Immatriculations de voitures neuves<sup>2</sup></b>			
(en unités)	<b>161.906</b>	<b>528.174</b>	<b>151.638</b>
% évolution sur un an	0,6%	-0,9%	-6,3%
<b>Part de marché totale voitures neuves<sup>2</sup></b>	<b>20,37%</b>	<b>21,45%</b>	<b>20,58%</b>
Volkswagen	9,41%	9,91%	10,04%
Audi	5,44%	5,38%	4,72%
Škoda	3,41%	3,74%	3,55%
SEAT	1,55%	1,79%	1,86%
Porsche	0,55%	0,60%	0,39%
Bentley/Lamborghini	0,01%	0,01%	0,02%
<b>Part de marché utilitaires légers</b>	<b>9,84%</b>	<b>10,56%</b>	<b>10,82%</b>

professionnel et de 10,9 % dans le segment des particuliers. Les acheteurs potentiels sont indécis quant au choix du système de propulsion (essence, diesel, hybride, CNG) car les modifications de la réglementation (par ex. interdiction frappant les moteurs diesel dans certaines villes et régime fiscal associé aux voitures de société) pourraient avoir un impact sur la valeur résiduelle. Les SUV ont continué à gagner en popularité avec une part de marché de 38,6 % au premier trimestre 2019, venant de 35,4 % au premier trimestre 2018.

La part de marché<sup>2</sup> des marques distribuées par D'Ieteren Auto a atteint 20,58 % (+21 pb) au premier trimestre 2019, avec des gains de part de marché chez Volkswagen, Seat et Škoda. Volkswagen a renforcé sa position de leader sur le marché belge avec une part de marché de 10,04 % (+63 pb) surtout imputable au succès des modèles T-Roc, Touran, Touareg et Tiguan. La part de marché<sup>2</sup> d'Audi (4,72 %) a accusé un recul de 72 pb en dépit d'une demande accrue pour la Q3 (remplacée), la Q8 (nouvelle), l'e-tron entièrement électrique (nouvelle) et l'A7. La part de marché inférieure d'Audi reflète les derniers effets de la WLTP et les longs délais de livraison. La part de marché<sup>2</sup> de SEAT a continué à s'améliorer (1,86 % ou +31 pb) en raison du succès de l'Arona et de la Leon. La part de marché<sup>2</sup> de Škoda a augmenté de 14 pb pour s'établir à 3,55 % avec une forte demande pour les SUV (Karoq, Kodiaq) et pour l'Octavia. La part de marché<sup>2</sup> de Porsche (0,39 % ou -16 pb) a reculé en dépit d'une demande accrue pour la Macan.

Le marché belge des véhicules utilitaires légers (0 à 6 tonnes) neufs a enregistré une hausse de 3,4 % sur un an, s'établissant à 22.362 unités au premier trimestre 2019. L'augmentation de la part de marché de D'Ieteren Auto (10,82 % ou +98 pb) reflète une demande accrue pour la Volkswagen T6.

Les ventes de D'Ieteren Auto ont reculé de 3,8 %. Les acquisitions (Bourgoo/Coast Motor Knokke, Clissen, Bruynseels et Dielis) ont contribué à concurrence d'environ 6 millions EUR au chiffre d'affaires net de D'Ieteren Auto au premier trimestre 2019. Le nombre total de véhicules neufs, utilitaires compris, livrés par D'Ieteren Auto a baissé de 2,4 %, passant à 34.746 unités. Les ventes de véhicules neufs (en EUR) ont reculé de 3,4 %, la baisse des volumes et un effet de mix marques/modèles négatif étant partiellement compensés par une augmentation des prix et par la contribution des concessions acquises. Les revenus provenant des véhicules d'occasion ont baissé de 4,9 %. La contribution au chiffre d'affaires des pièces de rechange et accessoires et des activités d'après-vente a augmenté de 4,7 %. Le résultat opérationnel *ajusté*<sup>4</sup> s'est amélioré grâce à la maîtrise des coûts (par ex. diminution des dépenses marketing).

### Perspectives pour 2019

D'Ieteren Auto veut augmenter sa part de marché dans un marché belge des voitures neuves qui devrait être légèrement en baisse en 2019. Le résultat *ajusté* avant impôts, part du groupe<sup>4,5</sup>, devrait s'améliorer légèrement sur l'ensemble de l'exercice 2019 grâce à la maîtrise des coûts et à la contribution des acquisitions.

## BELRON

### Performance au premier trimestre 2019

Les ventes de Belron ont augmenté de 12,0 %, se répartissant en une croissance organique<sup>3</sup> de 7,8 %, une croissance liée aux acquisitions de 1,1 % et un effet de change favorable de 3,8 %, partiellement compensés par un effet négatif des cessions de 0,7 %. Le nombre de clients servis a atteint 4,2 millions (+0,2 %), ce qui reflète une solide croissance en Amérique du Nord dans les activités de réparation et de remplacement de vitrage de véhicules, partiellement compensée par l'impact d'un hiver plus clément en Europe.

La présence géographique de Belron inclut les régions suivantes :

- Amérique du Nord : États-Unis et Canada ;
- Europe : France, Allemagne, Belgique, Espagne, Italie, Pays-Bas, Suisse, Portugal et Autriche.
- Reste du monde : Royaume-Uni, Australie, Norvège, Nouvelle-Zélande, Suède, Danemark, Irlande et Finlande.

Les ventes ont progressé de 22,8 % en Amérique du Nord, dont 13,5 % étaient une croissance organique<sup>3</sup>, ce qui reflète des augmentations à la fois au niveau des volumes et de la valeur, incluant un effet de mix des produits favorable. Les acquisitions représentaient 1,2 % de la croissance et 8,1 % venaient de l'effet de change favorable dû à l'appréciation de l'USD et du CAD par rapport à l'EUR.

En Europe, les ventes ont progressé de 3,1 %, à l'exclusion de l'impact des cessions, répartis en 2,2 % de croissance organique<sup>3</sup>, 0,8 % d'acquisitions mineures et une contribution positive de 0,1 % de l'effet de change. La croissance organique<sup>3</sup> a été affectée par l'hiver plus clément.

Dans le Reste du monde, les ventes ont progressé de 6,6 %, dont 4,4 % étaient une croissance organique<sup>3</sup>, 1,7 % venait des acquisitions et 0,4 % d'un effet de change favorable principalement lié à la GBP. La croissance liée aux acquisitions a principalement trait à Laser, l'entreprise qui propose des services de réparation et de remplacement en cas de sinistre immobilier en Australasie, acquise en mars 2018.

### Développements récents

Belron a converti quatre de ses activités corporate de plus petite ampleur en franchisés : la Russie et la Turquie au dernier trimestre de 2018, la Grèce et la Hongrie au premier trimestre 2019. En Irlande, Belron a transféré son activité dans une nouvelle filiale commune avec un partenaire local en échange d'une participation de 40 %. Ces cinq pays ont généré des ventes à hauteur d'environ 47 millions EUR en 2018 et leur contribution au résultat opérationnel ajusté<sup>4</sup> était légèrement négative l'an dernier.

### Perspectives pour 2019

Belron s'attend à une croissance organique des ventes<sup>3</sup> de l'ordre de 5 % (« mid-single digit »), et le résultat ajusté avant impôts<sup>4</sup> (part du groupe D'Ieteren) devrait augmenter d'au moins 30 % (prévision précédente : « amélioration à deux chiffres »). Cette prévision positive reflète la bonne progression du programme d'amélioration de la rentabilité, en particulier aux Etats-Unis. Cette prévision se base sur des taux de change

moyens qui correspondent aux taux en vigueur fin 2018 et sur une participation de 54,10 % dans Belron en 2018 (recalculée) et 2019.

L'amélioration reflétera une croissance des ventes et les initiatives visant à améliorer l'efficacité dans toutes les régions. Les coûts associés au programme d'incitant à long terme pour le management devraient rester plus ou moins conformes au niveau de l'an dernier (34,1 millions EUR). En 2019, ces coûts se limiteront au programme 2017-2019. L'ancien programme d'incitant a été remplacé par un plan de récompense basé sur des actions en juin 2018.

## MOLESKINE

### Performance au premier trimestre 2019

Les ventes de Moleskine ont régressé de 14,7 % au premier trimestre 2019. Plus de 90 % de ce déclin sont dus à une diminution des ventes B2B : les ventes réalisées au premier trimestre 2018 avaient été dopées par quelques commandes portant sur des volumes exceptionnels. Il convient toutefois de noter que les ventes B2B au premier trimestre 2019 ont augmenté de 21,4 % par rapport au premier trimestre 2017. À taux de changes constants, les ventes ont reculé de 17,7 %. L'effet de change favorable reflète principalement l'appréciation de l'USD (+8 %), du HKD (+8 %) et du CNY (+2 %) par rapport à l'EUR.

Évolution des ventes à taux de change réels :

- Les revenus de la **vente en gros** (56 % du total) ont reculé de 2,9 %, ce qui reflète une diminution des ventes dans les régions EMEA et APAC qui ont subi l'impact d'un phasage différent des commandes de certains distributeurs (principalement en Allemagne, au Royaume-Uni et en Australie), partiellement compensée par une forte croissance dans les Amériques et des résultats positifs en Italie, en particulier dans la catégorie des sacs.
- Les revenus du canal **B2B** (18 % du total) accusent un recul de 47,3 %, ce qui reflète des commandes portant sur des volumes exceptionnels au premier trimestre 2018, au cours duquel les ventes B2B ont progressé de 130,7 % ;
- Les **ventes au détail** (19 % du total) ont baissé de 2,7 %, ce qui reflète l'élagage du réseau (75 magasins gérés en propre à la fin du premier trimestre 2019 contre 85 à la fin du premier trimestre 2018) ;
- Les revenus du canal **e-commerce** (6 % du total) ont augmenté de 14,1 %, ce qui reflète une tendance positive dans toutes les régions grâce à l'amélioration continue de la plateforme.

## Perspectives pour 2019

Moleskine vise une croissance à deux chiffres à taux de change constants pour son résultat *ajusté* avant impôts<sup>4</sup>, soutenue par une croissance continue des ventes dans toutes les régions et toutes les catégories de produits. Étant donné le caractère saisonnier de l'activité, les ventes étant systématiquement plus importantes au second semestre, la performance du premier trimestre n'est pas représentative de la performance qui sera réalisée sur l'ensemble de l'exercice.

**Notes**

<sup>1</sup> Les chiffres combinés incluent 100 % de Belron.

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> La « croissance organique » est un indicateur de performance alternatif utilisé par le groupe pour mesurer l'évolution du chiffre d'affaires, à taux de change constant et à l'exclusion de l'effet des variations de périmètre de consolidation et des acquisitions d'entreprises.

<sup>4</sup> 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.

<sup>5</sup> À l'exclusion du secteur opérationnel « Autres », qui inclut les activités corporate et immobilières du groupe.

**Déclarations prévisionnelles**

Ce document contient des informations prospectives qui impliquent des risques et des incertitudes, y compris des déclarations relatives aux plans, objectifs, attentes et 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 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.

**Fin du communiqué de presse**

## 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 d'environ 21% et 1,2 million de véhicules en circulation. Le chiffre d'affaires et le résultat opérationnel ajusté ont atteint respectivement 3,4 milliards d'euros et 113,0 millions d'euros en 2018.
- **Belron** (détenu à 54,10 %) a un objectif clair : « faire la différence en s'impliquant avec un soin réel dans la résolution des problèmes des clients ». Leader mondial dans le domaine de la réparation et du remplacement de vitrage de véhicules, Belron opère dans 35 pays par l'intermédiaire d'entreprises détenues à 100 % et de franchises, avec des marques numéro un sur le marché – notamment Carglass®, Safelite® et Autoglass®. De plus, l'entreprise gère les demandes d'indemnisation concernant les vitres de véhicules et autres pour le compte des clients des assurances. Elle a également étendu ses services aux marchés de la réparation et du remplacement automobiles et en cas de dommage immobilier. Le chiffre d'affaires et le résultat opérationnel ajusté ont atteint respectivement 3,8 milliards EUR et 225,7 millions EUR en 2018.
- **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 plus de 115 pays. Le chiffre d'affaires et le résultat opérationnel ont atteint respectivement 174,1 millions d'euros et 28,6 millions d'euros en 2018.

## CALENDRIER FINANCIER

Les cinq dernières publications (à l'exception des communiqués ayant trait au rachat d'actions propres)		Prochains événements	
8 avril 2019	Le groupe D'Ieteren et Axel Miller mettent un terme à leur collaboration	6 juin 2019	Assemblée Générale
28 février 2019	Résultats de l'exercice 2018	28 août 2019	Résultats semestriels 2019
7 novembre 2018	Belron a alloué un nouvel emprunt à terme	5 mars 2020	Résultats de l'exercice 2019
29 octobre 2018	Belron lance un nouvel emprunt d'un montant de 400 millions d'euros équivalent	28 mai 2020	Assemblée Générale
30 août 2018	Résultats du premier semestre 2018	26 août 2020	Résultats semestriels 2020

## CONTACTS

Arnaud Laviolette, Directeur financier  
Francis Deprez, Membre du Comité Exécutif

Pascale Weber, Investor Relations - Tel : + 32 (0)2 536.54.39  
Courriel : [financial.communication@dieteren.be](mailto:financial.communication@dieteren.be) – Site internet : [www.dieteren.com](http://www.dieteren.com)