

# Assemblée générale mixte des actionnaires de Renault



L'Assemblée générale mixte s'est tenue au CNIT – Paris La défense, le 4 mai 2006.

## Quelques moments forts des principales interventions

### Louis Schweitzer, Président du Conseil d'administration

#### La bonne gouvernance et les travaux du Conseil d'administration

- Il y a un an, Carlos Ghosn prenait les rennes de Renault en tant que Président de la Direction générale. Aujourd'hui, nul ne doute que la transition est réussie. La relation de confiance établie entre la direction générale et le Conseil d'administration est évidente et constitue un point fort de l'autoévaluation que le Conseil a fait de son fonctionnement en 2005.
- Les 4 comités du Conseil d'administration ont rendu compte tout au long de l'année de leurs travaux. Parmi ceux-ci, le comité des rémunérations a examiné le nouveau mécanisme de programme d'options de souscription d'actions et d'attribution gratuites d'actions, tel que proposé aux 14<sup>e</sup> et 15<sup>e</sup> résolutions. Le comité des nominations a étudié le renouvellement des 3 administrateurs et la proposition d'élection de M. Saikawa, administrateur présenté par Nissan, faisant l'objet de résolutions proposées aux actionnaires.

### Patrick Blain, Directeur général adjoint, Directeur Commercial

#### Une première année du plan structurante pour la Direction commerciale

- Les deux tendances opposées qui ont prévalu en 2005, tassement des ventes en Europe et forte progression hors Europe, se prolongent début 2006. Le recul des ventes en Europe résulte notamment d'une politique commerciale sélective privilégiant la rentabilité des ventes sur le volume.
- Première année du plan, 2006 sera une année de transition avec peu de nouveaux lancements, mais la mise en œuvre d'un travail en profondeur pour améliorer l'efficacité de l'appareil commercial. Cette année verra notamment une véritable rupture en terme de qualité de service, avec l'objectif de positionner Renault parmi les trois premiers constructeurs dans ce domaine dès l'année prochaine.

### Thierry Moulouquet, Directeur général adjoint, Directeur Financier

#### Résultats 2005, perspectives 2006 et politique de communication envers les actionnaires

- Les 3 principales caractéristiques des résultats financiers 2005 sont :
  - une baisse de 2 points de la marge opérationnelle qui représente 3,2 % du chiffre d'affaires (contre 5,2 % en 2004) soit 1,3 milliard d'euros ;
  - une nouvelle progression du résultat net (+18,7 %), qui s'élève à 3,4 milliards d'euros ;
  - le maintien d'une structure financière solide.

- Renault enregistre au 1<sup>er</sup> trimestre 2006 une hausse de son chiffre d'affaires de 5,8 %. Ces premiers résultats confirment les orientations données pour l'ensemble de l'année 2006 : des ventes stables et une marge opérationnelle représentant 2,5% du chiffre d'affaires.
- Renault cherche à entretenir une relation durable avec ses actionnaires au travers :
  - d'une politique active de communication, régulièrement primée ;
  - d'un dividende attractif : la distribution de 2,40 euros au titre de 2005, en hausse de 33 %, conduit à un rendement de 3,40 % sur le cours moyen de l'action en 2005 ;
  - d'une valorisation croissante du titre.

### Carlos Ghosn, Président de la Direction générale

#### Contrat 2009, un plan qui doit exprimer le plein potentiel de Renault

- Son ambition est de positionner durablement Renault comme le constructeur automobile généraliste européen le plus rentable.
- Ses trois engagements sont :
  - la qualité : placer la future Laguna, lancée en 2007, parmi les trois meilleurs de son segment en qualité de produit et en qualité de service ;
  - la rentabilité : atteindre une marge opérationnelle de 6 % en 2009 ;
  - la croissance : vendre 800 000 véhicules supplémentaires en 2009 par rapport à 2005.

#### Un déploiement rapide et une adhésion forte du personnel et des partenaires au plan

- La réalisation du plan Contrat 2009 ne peut se faire sans l'appui des hommes et des femmes de Renault. Leurs compétences et leurs talents sont le principal atout de Renault. Le plan a soulevé beaucoup d'enthousiasme en interne et les objectifs sont pleinement partagés. Des indicateurs précis, à tous les niveaux du groupe, ont été déployés et permettent de bien comprendre et de mesurer la contribution de chacun à sa réalisation.
- Dès le lendemain de son annonce, le plan a été présenté à 1 200 fournisseurs et à plus de 20 000 concessionnaires et agents Renault dans le monde entier. Les enquêtes et témoignages indiquent que les engagements et la transparence du contrat ont été appréciés et que les partenaires de Renault s'engagent au côté du groupe.

#### La performance du groupe, au service des actionnaires

- La forte croissance prévue dans Contrat 2009, associée à une rentabilité élevée et beaucoup moins cyclique, permettra au marché de mieux valoriser l'action Renault. Les marchés boursiers ont réagi de manière positive à l'annonce du Plan. Cette appréciation doit se poursuivre si les engagements annoncés sont effectivement tenus. Par ailleurs, la participation dans Nissan, qui a annoncé des résultats record pour son exercice 2005, reste un élément essentiel de la valorisation du groupe.
- Chaque année, une progression linéaire du dividende sera proposée au Conseil d'administration de Renault, qui soumettra une résolution à l'Assemblée générale. Le dividende serait porté à 4,50 euros par action en 2009, soit une multiplication par 2,5 sur 4 ans.

#### Des instruments d'accès au capital pour le personnel, véritable outil de management.

- Les perspectives boursières du titre constituent un puissant moteur pour fidéliser et mobiliser les collaborateurs de l'entreprise. L'assemblée générale a entériné la mise en place d'un programme d'attribution d'instruments d'accès au capital sous la forme d'options de souscription ou d'achat d'actions et d'actions gratuites permettant de lier plus étroitement performance individuelle et collective et rémunération. Ce dispositif tient compte des intérêts des actionnaires puisque aucune action ou option ne sera attribuée si les engagements de performance ne sont pas tenus : aucune action gratuite ne sera attribuée si Renault n'atteint pas 6 % de marge opérationnelle en 2009.

« Chaque année, nous ferons le point ensemble en toute transparence sur l'état d'avancement du plan. Notre devoir de transparence est la contrepartie légitime de votre confiance. Notre devoir de performance est la contrepartie légitime de votre engagement à nos côtés. »

Carlos Ghosn