

« Push to Pass », plan de performance et de croissance organique rentable

« Push to Pass » couvre la période 2016-2021 et répond aux besoins de mobilité des clients en anticipant la mutation des usages de l'automobile. Ce plan de transformation, impulsé par l'évolution des attentes du client, permettra de libérer le potentiel de l'entreprise en capitalisant sur la dynamique d'efficacité, d'excellence opérationnelle et d'agilité née du plan « Back In the Race »

Avec des investissements R&D maîtrisés et une gestion rigoureuse des coûts de production et des coûts fixes, ce plan élève le niveau de performance structurelle du Groupe PSA en fixant comme objectifs :

- une marge opérationnelle courante moyenne de 4 % pour la division automobile sur la période 2016-2018 et une cible à 6 % en 2021 ;
- une croissance de 10 % du chiffre d'affaires du Groupe entre 2015 et 2018¹, en visant 15 % supplémentaires d'ici 2021¹.

Pour atteindre ces objectifs, l'entreprise fait évoluer son modèle économique et créera davantage de valeur en optimisant l'exploitation de sa base clientèle existante, tout en l'élargissant grâce à la digitalisation et à des offres multimarques en après-vente, leasing, véhicules d'occasion, services de mobilité et de gestion de flotte. Des investissements ciblés en capital-risque permettront d'étoffer le portefeuille de solutions de mobilité.

Le développement des marques Peugeot, Citroën et DS, fortes et différenciées, s'appuiera sur :

- une qualité produit et service au meilleur niveau, socle du pricing power des marques,
- un plan produit offensif, riche de 26 véhicules particuliers et de 8 véhicules utilitaires dont un pick-up 1 tonne, permettant de lancer « un nouveau véhicule, par région, par marque, par an »,
- une stratégie technologique riche et pertinente avec notamment le lancement de 7 véhicules hybrides rechargeables et 4 véhicules électriques, et la mise en œuvre du programme véhicules connectés et autonomes.

Ce plan permettra d'assurer une croissance rentable dans toutes les régions dans lesquelles le Groupe est présent.

« Push to Pass » constitue une première étape vers la vision du Groupe PSA : « Un constructeur automobile mondial à la pointe de l'efficacité, fournisseur de services de mobilité de référence »

PSA annonce également la mise en place d'une politique de dividendes sur la base d'un « payout ratio » de 25% à partir de l'exercice 2016.

A l'occasion de la présentation de « Push to Pass », Carlos Tavares Président du Directoire, déclare : « Sur la base de fondamentaux retrouvés, nous allons engager une offensive produit et technologique mondiale. A présent plus agiles, nous sommes prêts à changer de paradigme en anticipant les mutations des usages de l'automobile. Notre transformation digitale fera du Groupe PSA une entreprise connectée à ses clients. Avec Push to Pass, nous assurerons la croissance organique rentable de PSA ».

La présentation « Push to Pass » sera disponible le 5 avril à partir de 12H sur :

www.psa-peugeot-citroen.com/fr/finance/publications-financieres

A propos de PSA Peugeot Citroën

Fort de trois marques de renommée mondiale, Peugeot, Citroën et DS, le Groupe a vendu 3 millions de véhicules dans le monde en 2015. Deuxième constructeur automobile européen, il a réalisé un chiffre d'affaires de 54 milliards d'euros en 2015. Il s'affirme comme leader européen en termes d'émissions de CO₂, avec une moyenne de 104,4 grammes de CO₂/km en 2015. Ses activités s'étendent aussi au financement (Banque PSA Finance) et à l'équipement automobile (Faurecia).

Pour plus d'informations, aller sur www.psa-peugeot-citroen.com

1. A taux de change constant (2015)