PR-87 Plan stratégique futur S - Aperçu -d Safenwil, 16.01.2020

Stratégie «Plan S»: Kia vise le leadership dans les véhicules électriques

Lors de sa Journée des investisseurs à Séoul, Kia Motors Corporation a présenté les détails de son «Plan S» parallèlement à sa stratégie financière et d’investissement jusqu’en 2025. Avec cette stratégie à moyen et à long terme, qui comprend l’électrification des motorisations et des services de mobilité ainsi que la connectivité et la conduite automatisée, l’entreprise cible progressivement un rôle de premier plan dans la future industrie automobile. La stratégie duale «Plan S» de Kia met le cap sur une transition prospective d’un système commercial axé sur les véhicules thermiques vers un système centré sur les véhicules électriques et les solutions de mobilité sur mesure.

**La stratégie «Plan S» de Kia d’un coup d’œil:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Conversion prospective à l’activité véhicules électriques** | **Leadership dans la généralisation des véhicules électriques (VE)**   * Lancement d’un modèle électrique dédié en 2021 * Mise sur pied d’une gamme complète de VE comptant onze modèles et obtention d’une part de 6,6 pour cent du marché mondial des VE d’ici à 2025 * Vente de 500 000 VE et d’un million de véhicules écoresponsables d’ici 2026 * Proposition simultanée de différents dérivés de VE à différents niveaux de prix et d’équipement * Développement des marchés clés pour en faire des bases principales pour les véhicules électriques avec une part de 20 pour cent des immatriculations pour Kia d’ici 2025 * Introduction sélective de modèles électriques dans les marchés émergents, tout en augmentant les ventes de véhicules à moteur thermique * Introduction d’un système de développement pour l’architecture des VE * Renouvellement des ventes de VE |
| **Fourniture de solutions de mobilité sur mesure** | **Accent sur les solutions de mobilité pour les véhicules électriques et autonomes, entrée dans le secteur des véhicules à usage spécial (PBV)**   * Mise en place de centres nodaux de mobilité dans les villes appliquant des réglementations environnementales plus strictes et une plus grande pénétration des VE, fourniture de services de mobilité respectueux de l’environnement * Exploration de nouveaux modèles commerciaux (p. ex. logistique, entretien des véhicules) par le biais des «Mobility Hubs / hubs de mobilité» * Offre de services de mobilité à long terme avec des véhicules électriques et autonomes, leadership pour la clientèle professionnelle sur le marché des utilitaires légers/PBV, en proposant des véhicules sur mesure |

**Stratégie financière et d’investissement de Kia jusqu’en 2025:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Rentabilité accrue** | * Introduction de nouveaux cycles de véhicules, accent mis sur les modèles volumiques de SUV * Pénétration accélérée du marché indien: augmentation de la capacité annuelle à 300 000 unités grâce à l’élargissement de la gamme de produits * Renforcement des activités sur le marché chinois par des innovations commerciales globales * Porter les activités de CKD sur les marchés émergents à 300 000 unités en 2023 * Porter les ventes de véhicules à moteur thermique sur les marchés émergents à 1,05 million d’unités en 2025 * Assurer la rentabilité des véhicules électriques en optimisant les structures de coûts |
| **Maximisation de la valeur pour les actionnaires** | * À court terme: maintien d’un ratio de distribution de 25 à 30 pour cent * À moyen et à long terme: envisager des rachats d’actions et un taux de distribution plus élevé * Atteindre un rendement sur capitaux propres concurrentiel à l’échelle mondiale de l’ordre de 10 pour cent |