

GROUPE RENAULT

INFORMATION MEMORANDUM Negotiable commercial paper (Negotiable European Commercial Paper - NEU CP-)¹

Not guaranteed programme

Information Memorandum	
Name of the programme	RENAULT NEU CP
Name of the issuer	RENAULT S.A.
Type of programme	NEU CP
Programme size	EUR 1,500,000,000
Guarantor(s)	None
Rating(s) of the programme	Rated by Standard & Poors, Rated by Moody's
Arranger(s)	None
Issuing and paying agent(s) (IPA)	RCI BANQUE
Dealer(s)	Crédit Agricole Corporate and Investment Bank, BNP Paribas, Natixis, Société Générale, Crédit Industriel et Commercial, HSBC France, Bred Banque Populaire, Aurel BGC, HPC, ING Bank France SA, Newedge group, Renault Finance, Crédit du Nord, Kepler Capital Markets SA, UBS, Tullet Prebon (Europe) Ltd, Tradition, Finarbit, GFI Securities Limited
Date of the information memorandum	18 th July 2018
Update by amendment (if required)	None

Drawn up pursuant to articles L 213-1A to L 213-4-1 of the French monetary and financial code

A copy of the information memorandum is sent to:

BANQUE DE FRANCE
Direction générale de la stabilité financière et des opérations (DGSO)
Direction de la mise en œuvre de la politique monétaire (DMPM)
21-1134 Service des Titres de Créances Négociables (STCN)
39, rue Croix des Petits Champs
75049 PARIS CEDEX 01

Avertissement : cette documentation financière étant rédigée dans une langue usuelle en matière financière autre que le français, l'émetteur invite l'investisseur, le cas échéant, à recourir à une traduction en français de cette documentation.

Translation :

Warning : as this information memorandum is issued in a customary language in the financial sphere other than French, the issuer invites the investor, when appropriate, to resort to a French translation of this documentation.

The Banque de France invites investors to read the general terms and conditions for the use of information related to negotiable debt securities :

<https://www.banque-france.fr/en/monetary-policy/monitoring-and-development-market-financing/commercial-paper-and-medium-term-note-market-neu-cp-neu-mtn>

¹ Trade name of the notes defined in article D.213-1 of the French monetary and financial code

1. DESCRIPTION OF THE ISSUANCE PROGRAMME		
Articles D. 213-9, 1° and D 213 -11 of the French monetary and financial code and Article 6 of the Order of 30 May 2016 and subsequent amendments		
1.1	Name of the programme	RENAULT NEU CP
1.2	Type of programme	NEU CP
1.3	Name of the issuer	RENAULT S.A.
1.4	Type of issuer	Non-Financial corporation
1.5	Purpose of the programme	General corporate purposes of RENAULT S.A. and its subsidiaries.
1.6	Programme size (maximum outstanding amount) in euro	EUR 1,500,000,000 or its equivalent value in any other currency authorized by applicable laws and regulations in force in France at the time of the issue.
1.7	Form of the notes	The NEU CP are Negotiable Debt Securities (<i>TCNs</i> or <i>Titres de Créances Négociables</i>), issued in bearer form and recorded in the books of authorised intermediaries (book entry system) in accordance with French laws and regulations.
1.8	Yield basis	<p>The remuneration of the NEU CP is unrestricted.</p> <p>However, if the issuer issues some NEU CP for which the remuneration is linked to an index or which can vary in accordance with an index clause, the index or index clause should refer to an usual money market index such as Euribor, Libor or Eonia.</p> <p>The issuer cannot issue some NEU CP which are including variable capital payment. A precision is that the NEU CP will not be able to be reimbursed with an amount below the par.</p> <p>In the case of an issue of NEU CP embedding an option of extension or repurchase, as mentioned in paragraph 1.10 below, the conditions of remuneration of such NEU CP or will be set at when the said NEU CP will be initially issued and shall not be further modified, including when such an embedded option of extension or repurchase will be exercised.</p>
1.9	Currencies of issue	Euro or any other currency authorized by applicable laws and regulations in force in France at the time of the issue
1.10	Maturity	<p>The term of the NEU CP shall be determined in accordance with laws and regulations applicable in France, which imply that, at the date hereof, such term shall not be less than one day and shall not exceed 365 days (366 days in a leap year).</p> <p>The NEU CP may be repaid before maturity in accordance with laws and regulations applicable in France. The early repayment option, if any, shall be explicitly specified in the confirmation form of any relevant issuance of NEU CP.</p> <p>The NEU CP issued under the programme may carry one or more embedded option(s) of extension of the term (hold by either the issuer or the holder, or linked to one or several events not related to either the Issuer or the holder).</p> <p>The NEU CP issued under the programme may also carry one or more embedded option (s) or repurchase before the terms (hold by either the</p>

		<p>Issuer or the holder, or linked to one or several events not related to either the issuer or the holder).</p> <p>An option of extension or repurchase of NEU CP, if any, shall be explicitly specified in the confirmation form of any related issuance of NEU CP.</p> <p>In any case, the overall maturity of any NEU CP embedded with one or several of such clauses, shall always, all options of extension or repurchase included, conform to laws and regulations in force in France at the time of the issue.</p>
1.11	Minimum issuance amount	200 000 euros (or equivalent amount in the relevant foreign currency as it shall be determined at the time of the issuance)
1.12	Minimum denomination of the notes	By virtue of regulation (Article D 213-11 of the French monetary and financial Code), the legal minimum face value of the NEU CP issued within the framework of this programme is 200 000 euros or the equivalent in the currencies as it shall be determined at the time of issuance.
1.13	Status of the notes	The <i>NEU CP</i> shall constitute direct, unsecured and unsubordinated obligations of the Issuer, ranking at least <i>pari passu</i> with all other current and future direct, unsecured, unguaranteed and unsubordinated indebtedness of the Issuer other than those obligations which are preferred by the applicable legislation.
1.14	Governing law that applies to the notes	All potential disputes related to the issuance of the NEU CP shall be governed and construed according to French Law.
1.15	Listing of the notes/Admission to trading on a regulated market	No
1.16	Settlement system	The NEU CP will be issued in Euroclear France
1.17	Rating(s) of the programme	<p>Rated by Moody's https://www.moody.com/credit-ratings/Renault-SA-credit-rating-639502</p> <p>Rated by S&P https://www.standardandpoors.com/en_US/web/quest/ratings/entity/-/org-details/sectorCode/CORP/entityId/105996</p> <p>Ratings can be reviewed at any time by the rating agencies. Investors are invited to refer to the websites of the relevant rating agency in order to have access to the latest ratings.</p>
1.18	Guarantor	None
1.19	Issuing and Paying Agent(s) (IPA)	<p>RCI Banque</p> <p>The Issuer may decide to replace the initial <i>Domiciliary Agent</i> or appoint another <i>Domiciliary Agent</i> and will, following such appointment update the Information Memorandum in accordance with French laws and regulations.</p>
1.20	Arranger	Optional ¹
1.21	Placement method	<p>Placement through the following dealers:</p> <p>Crédit Agricole Corporate and Investment Bank, BNP Paribas, Natixis, Société Générale, Crédit Industriel et Commercial, HSBC France, Bred Banque Populaire, Aurel BGC, HPC, ING Bank France SA, Newedge group, Renault Finance, Crédit du Nord, Kepler Capital Markets SA,</p>

¹ Optional : information that the issuer may not provide because it is not required by French Regulation

		<p>UBS, Tullet Prebon (Europe) Ltd, Tradition, Finarbit, GFI Securities Limited</p> <p>The Issuer may subsequently elect to replace any dealers or appoint other dealers; an updated list of such dealers shall be disclosed to investors upon request to the Issuer.</p>
1.22	Selling restrictions	<p><u>General selling restrictions</u></p> <p>The Issuer, the Dealers and the holders undertake not to take any action which would facilitate the public offering of NEU CP, or the possession or distribution of the Information Memorandum, or any other document relating to the NEU CP, in any country where the distribution of such documents would be contrary to its laws and regulations, and will only buy, offer or sell the NEU CP in accordance with the laws and regulations in force in these particular countries. The Issuer, the Dealers and the holders undertake to comply with the laws and regulations in force in the countries where it will buy, offer or sell the NEU CP or will hold or distribute the Information Memorandum, and will obtain all necessary authorisations and agreements in accordance with the laws and regulations in force in all the countries in which such an offer for sale will be made by it. The Issuer will bear no responsibility for the breach by the holder of these laws and regulations.</p> <p><u>France</u></p> <p>The Issuer, the Dealers and each holder of NEU CP (each future holders of NEU CP is deemed to have declared and accepted on the acquisition date of the NEU CP) undertake to abide by all French applicable laws and regulations related to the offer, placement, distribution and sale of the NEU CP or related to distribution of the Information Memorandum, or any other document relating to the NEU CP.</p> <p><u>United States</u></p> <p>The NEU CP have not been and will not be registered under the U.S. Securities Act of 1933 as amended (the "Securities Act") or any other laws or regulation of any state of the United States of America and may not be offered or sold within the United States or to, or for the account or benefit of, U.S. persons. Terms used in this paragraph have the meanings given to them by Regulation S under the Securities Act ("Regulation S").</p> <p>Any initial subscriber and any further holder of the NEU CP has represented and agreed, that is has not offered, sold or delivered and will not offer, sell or deliver, whether directly or indirectly, the NEU CP within United States of America or to, or for the account or benefit of any US person (i) as part of their distribution at any time or (ii) otherwise until the day immediately following 40 days after the later of (y) the day on which such NEU CP are offered and (z) the issue date of such NEU CP (the "Distribution Compliance Period"). In addition, until 40 days after the commencement of the offering of the NEU CP, an offer or sale of NEU CP within the United States by an initial Subscriber or any further holder of the NEU CP, whether or not participating in the offering may violate the registration requirements of the Securities Act.</p>

Any initial subscriber and any further holder of the NEU CP has also agreed that it will send to each distributor, initial subscriber or person to which it sells NEU CP during the Distribution Compliance Period a confirmation or other notice setting forth the restrictions on offers and sales of the NEU CP within the United States or to, or for the account or benefit of, U.S. persons. Terms used in the preceding sentence have the meanings given to them by Regulation S.

United Kingdom

The Issuer, each Dealer, any initial subscriber has represented and agreed and any further holder of the NEU CP will be required to represent and agree, that:

(a) (i) it is a person whose ordinary activities involve it in acquiring, holding, managing or disposing of investments (as principal or agent) for the purposes of its business, and (ii) it has not offered or sold and will not offer or sell any NEU CP other than to persons whose ordinary activities involve them in acquiring, holding, managing or disposing of investments (as principal or agent) for the purposes of their businesses or who it is reasonable to expect will acquire, hold, manage or dispose of investments (as principal or agent) for the purposes of their businesses where the issue of NEU CP would otherwise constitute a contravention of section 19 of the Financial Services and Markets Act 2000 (the FSMA) by the Issuer;

(b) it has only communicated or caused to be communicated and will only communicate or cause to be communicated any invitation or inducement to engage in investment activity (within the meaning of section 21 of the FSMA) received by it in connection with the issue or sale of any NEU CP in circumstances in which section 21(1) of the FSMA does not apply to the Issuer; and

(c) it has complied and will comply with all applicable provisions of the FSMA with respect to anything done by it in relation to such NEU CP in, from or otherwise involving the United Kingdom.

Switzerland

The Issuer, each Dealer, any initial subscriber have agreed, and any further holder of the NEU CP will be required to represent and agree, that it will comply with any laws, regulations or guidelines in Switzerland from time to time, including, but not limited to, any regulations made by the Swiss National Bank, in relation to the offer, sale, delivery or transfer of the NEU CP or the distribution of any offering material in respect of such Notes.

Japan

The NEU CP have not been and will not be registered under the Securities and Exchange Law of Japan (the "Securities and Exchange Law"). Accordingly, any initial subscriber and any further holder of the NEU CP

		<p>have represented, warranted and agreed that it has not, directly or indirectly, offered or sold and will not, directly or indirectly, offer or sell any NEU CP in Japan or to, or for the benefit of any resident of Japan (which term as used herein means any person resident in Japan, including any corporation or other entity organised under the laws of Japan) or to others for re-offering or resale, directly or indirectly, in Japan or to, or for the benefit of, any resident of Japan except pursuant to an exemption from the registration requirements of, and otherwise in compliance with, the Securities and Exchange Law and other relevant laws and regulations of Japan.</p>
1.23	Taxation	<p>The Issuer is not bound to indemnify any holder of the NEU CP in case of taxes which are payable under French law or any other foreign law in respect of the principal of, or the interest on, the NEU CP, except for any stamp or registration taxes payable by the Issuer under French law.</p> <p>In any case, the Issuer shall have no obligation to inform the Dealers, any holder of the NEU CP about the tax regime applicable to the NEU CP nor has any obligation to advise them of any change in the tax status of the NEU CP.</p>
1.24	Involvement of national authorities	Banque de France.
1.25	Contact details of the person(s) in charge of the issuing programme	<p>Programme Implementation Contact Persons</p> <p>Information about the Issuer can be obtained from:</p> <ul style="list-style-type: none"> Renault's website: www.renault.com Contacts: Funding & banking relations Department <p>API : FR QLG R15 2 70 13-15, Quai le Gallo 92100 Boulogne Billancourt</p> <p>Benoit Amirault, Corporate Treasurer e-mail : benoit.amirault@renault.com Tel : +33 1 76 84 10 32 – Fax: +33 1 76 89 02 72</p> <p>Naoko Genis-Kurumado, Head of Funding and Bank relations e-mail : naoko.genis-kurumado@renault.com Tel : +33 1 76 84 19 62 – Fax: +33 1 76 89 02 72</p> <p>Benoit Halley-Des-Fontaines, Operator, Responsible for the Programme e-mail : benoit.halley-des-fontaines@renault.com Tel : +33 1 76 83 01 27 – Fax: +33 1 76 89 10 11</p> <p>Philippe Goll, Opérateur e-mail : p.goll@reno.ch Tel : +41 21 612 07 13 – Fax: +41 21 612 06 29</p> <p>Raphael Jaeggi, Opérateur e-mail : raphael.jaeggi@reno.ch Tel : +41 21 612 07 15 – Fax: +41 21 612 06 29</p> <p>Sylvain Boulant, Opérateur e-mail : Sylvain.Boulant@reno.ch Tel : +41 21 612 07 12 – Fax: +41 21 612 06 29</p>

		<p>Baptiste Pelen, Opérateur e-mail : batiste.pelen@reno.ch Tel : +65 65 341 201</p> <p>Didier Landry, Opérateur e-mail : didier.landry@reno.ch Tel : +41 21 612 07 14 – Fax: +41 21 612 06 29</p>
1.26	Additional information on the programme	Optional ²
1.27	Language of the information memorandum which prevails	This information memorandum is written in English. A translation of the information memorandum is provided in French, for information. The English version of this information memorandum prevails over the other languages which might be used in the information memorandum.

² Optional : information that the issuer may not provide because it is not required by French regulation

2. DESCRIPTION OF THE ISSUER		
Article D. 213-9, 2° of the French monetary and financial code and Article 7, 3° paragraph of the Order of 30 May 2016 and subsequent amendments		
2.1	Legal name	RENAULT S.A
2.2	Legal form/status, governing law of the issuer and competent courts	The Issuer is established in France as a limited liability company (<i>société anonyme</i>) and is subject to the jurisdictions of the courts of France.
2.3	Date of incorporation	28/06/1955
2.4	Registered office or equivalent (legal address) and main administrative office	13-15, quai Alphonse le Gallo, 92100 Boulogne-Billancourt, France
2.5	Registration number, place of registration	The Issuer is governed by the provisions of the French Commercial Code, with Registration Number: RCS Nanterre N°441 639 465 LEI number: 969500F7JLTX36OUI695.
2.6	Issuer's mission summary	The company's object is notably, manufacture, trade in motor vehicles, all services relative to such operations, directly or by the intermediary of any company, management of corporate shares or securities, and more generally, all industrial, commercial, financial operations relating directly or indirectly, in whole or in part, to any of the foregoing objects.
2.7	Brief description of current activities	<p>See pages 21 to pages 52 of the 2017 Registration document.</p> <p>The Group's activities have been organized into two main types of operating activities, in more than 130 countries:</p> <ul style="list-style-type: none"> – automotive, with the design, manufacture and distribution of products through its distribution network (including the Renault Retail Group subsidiary): <ul style="list-style-type: none"> • new vehicles, with several ranges (PC, LCV and EV (exclusively Renault)) marketed under five brands: Renault, Dacia, Renault Samsung Motors, Alpine and Lada. Vehicles manufactured by Dacia and RSM may be sold under the Renault badge in some countries; • used vehicles and spare parts; • the Renault powertrain range, sold B2B; – miscellaneous services: sales financing, leasing, maintenance and service contracts. <p>In addition, Renault has equity investments in the following two companies:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nissan ;

		<p>- Avtovaz.</p> <p>The shareholding in Nissan is accounted for under the equity method in the Group's financial statements and that in Avtovaz is fully consolidated.</p>												
2.8	Capital	<p>As of December 31, 2017, the share capital amounted to €1,126,701,902.04 (one billion one hundred and twenty six million seven hundred and one thousand nine hundred and two euro and four cents) consisting of 295,722,284 shares with a par value of €3.81. The shares are fully subscribed and paid in.</p> <p>As of December 31, 2017, 109,036,312 Renault shares held double voting rights, representing around 36.9% of the share capital and around 70.4% of the voting rights that may be exercised in Renault's Annual General Meeting at that date.</p> <p>As of December 31, 2017, the theoretical number of voting rights is 404,758,596. In view of the 6,414,355 treasury shares and the 44,358,343 shares held by Nissan Finance Co., Ltd., all of which are deprived of voting rights, the total number of exercisable voting rights as at December 31, 2017 was 309,627,555.</p>												
2.8.1	Amount of capital subscribed and fully paid	As of December 31, 2016, the share capital subscribed and fully paid amounted to €1,126,701,902.04												
2.8.2	Amount of capital subscribed and not fully paid	None												
2.9	List of main shareholders	<p>List of main shareholders</p> <p>As of December 31, 2017</p> <table> <tr> <td>French State (1):</td> <td>15.01 %</td> </tr> <tr> <td>Nissan Finance Co, Ltd:</td> <td>15.00 %</td> </tr> <tr> <td>Daimler Pension Trust e .v</td> <td>3,10%</td> </tr> <tr> <td>Employees (2)</td> <td>2,03%</td> </tr> <tr> <td>Treasury stock</td> <td>2,17%</td> </tr> <tr> <td>Public</td> <td>62,69%</td> </tr> </table> <p>(1) On November 02nd, 2017, the French State sold 4.73% of the share capital of Renault (i.e, 14 million shares) through a placement to institutional investors.</p> <p>(2) The portion of shares held by employees and former employees that are taken into account in this category corresponds to shares held in the FCPE mutual fund.</p>	French State (1):	15.01 %	Nissan Finance Co, Ltd:	15.00 %	Daimler Pension Trust e .v	3,10%	Employees (2)	2,03%	Treasury stock	2,17%	Public	62,69%
French State (1):	15.01 %													
Nissan Finance Co, Ltd:	15.00 %													
Daimler Pension Trust e .v	3,10%													
Employees (2)	2,03%													
Treasury stock	2,17%													
Public	62,69%													
2.10	Regulated markets on which the shares or debt securities of the issuer are listed	<p><u>Equity shares:</u></p> <p>The Renault SA shares are listed on the Eurolist on the Paris Stock Exchange (EURONEXT Paris – Compartment A), Euroclear code N° 13 190 and ISIN code FR0000131906. https://group.renault.com/finance/informations-financieres/laction/</p> <p><u>Debt securities:</u></p> <p>https://group.renault.com/finance/analystes-investisseurs/marche-de-capitaux/programmes-emissions-de-la-dette/</p>												

		<p>EMTN Program registered with AMF (<i>Autorité des Marchés Financiers</i>) under the visa number 18-287 on 05 July 2018 with a ceiling of Euro 7,000,000,000.</p> <p>A “Shelf Registration” program registered with the Japanese Authority (Kanto Local Finance Bureau) with a ceiling of Yen 200,000,000,000 has been activated on May 25th, 2017 for 2 years.</p>
2.11	<p>Composition of governing bodies and supervisory bodies</p>	<p>List of the members of the Board of Directors (as of June 30th, 2018)</p> <p>Carlos Ghosn, Catherine Barba, Frederic Barrat, Cherie Blair, Thierry Derez, Pascal Faure, Pierre Fleuriot, Richard Gentil, Philippe Lagayette, Benoit Ostertag, Eric Personne, , Pascal Sourisse, Patrick Thomas, Martin Vial, Olivia Qiu, Miriem Bensalah-Chaqroun, Marie-Annick Darmaillac, Yu Serizawa, Yasuhiro Yamauchi.</p> <p>List of the members of Group Executive Committee (as of June 30th, 2018)</p> <p>Carlos Ghosn, Thierry Bolloré, Bruno Ancelin, Marie-Françoise Damesin, Clotilde Delbos, Jose-Vicente De Los Mozos Obispo, Gaspar Gascon Abellan, Thierry Koskas, Mouna Sepeheri, Jean-Christophe Kugler.</p> <p>List of the members of the Management Committee (as of June 30th, 2018)</p> <p>Carlos Ghosn*, Bruno Ancelin*, Thierry Bolloré*, Philippe Brunet, Philippe Buros, Fabrice Cambolive, Marie-Francoise Damesin*, Arnaud Deboeuf, Jose Vicente de Los Mozos Obispo*, Clotilde Delbos*, Hakan Dogu, Gaspar Gascon Abellan*, Philippe Guérin-Boutaud, Ashawani Gupta, Ali Kassai, Thierry Koskas*, Jean-Christophe Kugler*, Nadine Leclair, Nicolas Maure, Olivier Murguet, Gilles Normand, Thierry Piéton, François Provost, Véronique Sarlat-Depotte, Mouna Sepehri*, Christian Steyer, Mark Sutcliffe, Laurens Van Den Acker, Frederic Vincent.</p> <p>* Members of the Group Executive Committee</p>
2.12	<p>Accounting method for consolidated accounts (or failing that, for the annual accounts)</p>	<p>RENAULT prepared its consolidated financial statements for the year ending December 31st 2017 in accordance with IFRS standards.</p>
2.13	<p>Accounting year</p>	<p>Starting on January 1st, ending on December 31st</p>
2.13.1	<p>Date of the last general annual meeting of shareholders</p>	<p>June 15th 2018</p>
2.14	<p>Fiscal year</p>	<p>Starting on January 1st, ending on December 31st</p>
2.15	<p>Auditors of the issuer, who have audited the issuer’s</p>	

	annual accounts	
	<p>2.A.15.1 Auditors</p>	<p><u>Independant Auditors</u></p> <p>KPMG S.A, MM.Jean-Paul Vellutini and Laurent des Places Immeuble Le Palatin 3, cours du Triangle 92 939 Paris La Défense</p> <p>ERNST & ERNST & YOUNG AUDIT, MM. Aymeric de la Morandière 1-2 Place des Saisons 92400 Courbevoie Paris La Défense 1 France</p> <p><u>Deputy Independant Auditors</u></p> <p>KPMG Audit ID S.A.S Alternate for KPMG S.A Immeuble le Palatin 3, cours du Triangle 92939 Paris La Défense</p> <p>Auditex SAS Alternate for Ernst & Young Audit –Tour First 1 - 2 Place des saisons Paris La Défense 1 92400 Courbevoie</p>
	<p>2.A.15.2 Auditors report on the accuracy of the accounting and financial information</p>	<p><u>Consolidated Financial Statements</u></p> <p>The Auditor's opinions appear on:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Page 314-317 of the 2017 Registration Document of Renault • Page 302-303 of the 2016 Registration Document of Renault <p><u>Statutory Financial Statements</u></p> <p>The Auditor's opinions appear on:</p> <p style="padding-left: 40px;">2017: pages 397-400 of the Registration Document of Renault</p> <p style="padding-left: 40px;">2016: pages 390-391 of the Registration Document of Renault</p> <p>Reports are included in Registration Document.</p>
2.16	Other equivalent programmes of the issuer	EMTN Program registered with AMF (<i>Autorité des Marchés Financiers</i>) under the visa number 18-287 on 05 th July 2018 with a ceiling of Euro 7,000,000,000.

		A new "Shelf Registration" program registered with the Japanese Authority (Kanto Local Finance Bureau) with a ceiling of Yen 200,000,000,000 has been activated on May 25th, 2017 for 2 years.
2.17	Rating of the issuer	<p>The issuer is rated by Moody's https://www.moodys.com/page/search.aspx?cy=global&kw=renault+SA&searchfrom=GS&spk=gs&tb=1</p> <p>The issuer is rated by S&P. https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/ratings/entity/-/org-details/sectorCode/CORP/entityId/105996</p>
2.18	Additional information on the issuer	<p>Summarized financial information for 2017 and 2016</p> <p>Do please refer to 2017 and 2016 Registration Document of Renault (Appendix 2)</p> <p>Consolidated Income Statement 2017 Registration Document, page 318 2016 Registration Document, page 304</p> <p>Consolidated Balance Sheet 2017 Registration Document, page 320-321 2016 Registration Document, page 306-307</p>

CERTIFICATION OF INFORMATION FOR THE ISSUER		
Article D. 213-9, 3° of the French monetary and financial code and subsequent amendments		
3.1	Person responsible for the information memorandum concerning the programme of NEU CP	Clotilde Delbos Chief Financial Officer
3.2	Declaration of the person(s) responsible for the information memorandum concerning the programme of NEU CP	To my knowledge, the information contained in this Financial Documentation including the French Summary is true and does not contain any misrepresentation which would make it misleading.
3.3	Date, place of signature, signature	Executed in Boulogne Billancourt, on the 18th of July, 2018 Clotilde Delbos CFO

APPENDICES SHALL BE DETAILED ON THE NEXT PAGE		
APPENDICES		
Appendice I	Rating of the programme	https://www.moodys.com/credit-ratings/Renault-SA-credit-rating-639502 https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/ratings/details/-/instrument-details/debtType/COMMPAPER/entityId/105996

Appendice II	Documents available to the shareholders annual general meeting or the equivalent body (2)	<p>Documents are available on Renault's website:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2017 Annual Report: https://group.renault.com/wp-content/uploads/2018/06/1803214_renault_ra-2017_gb_mel-2.pdf • 2016 Annual Report: https://group.renault.com/wp-content/uploads/2017/06/renault-ra2016-fr_03.pdf <p>2017 Registration Document https://group.renault.com/wp-content/uploads/2018/04/vqb-dr-2017-mise-en-ligne.pdf</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2016 Registration Document https://group.renault.com/wp-content/uploads/2017/05/dr-vfr-final.pdf
Appendice III	Amendment, if requested, under electronic and paper form	None

² Further to articles D.213-9 of the French monetary and financial code and L.232-23 of the French commercial code, financial information mentioned in Article D213-9 of the French monetary and financial code should be made available to any person upon request.

APPENDICE IV: MAIN PRESS RELEASES PUBLISHED BY RENAULT IN 2018

1- 15th December 2017: Groupe Renault, Brilliance form joint venture to manufacture LCVs in China in three segments with three brands.

Shenyang, China – Dec. 15, 2017 – Groupe Renault and Brilliance China Automotive Holdings Limited (Brilliance) have confirmed signing a contract for the formation of a joint venture to manufacture and sell light commercial vehicles (LCV) under the Jinbei, Renault and Huasong brands with the goal of achieving 150,000 sales annually by 2022 and an acceleration of electrifying powertrains.

The CPC Liaoning Provincial Committee and Liaoning provincial government have supported creation of the JV that will bring additional economic development to this area in northeast China, and Chen Qiufa, Secretary of the CPC Liaoning Provincial Committee; Tang Yijun, acting governor of Liaoning Province; and other officials participated in the inauguration ceremonies.

The new JV will be known as Renault-Brilliance-Jinbei Automotive Co., Ltd. with manufacturing operations in the Dadong District of Shenyang and will locally produce three key segments—MPVs, medium vans and heavy vans. The Chinese LCV market is reaching upwards of 3 million units annually.

To form the JV, Groupe Renault is purchasing a 49 percent equity interest in Shenyang Brilliance Jinbei Automobile Co. Co., Ltd. (SBJ). SBJ is being restructured into a JV owned 51 percent by Brilliance China and 49 percent by Groupe Renault. The companies had signed a framework cooperation agreement to pursue the formation of the joint venture in July of this year.

Thierry Aubry has been named CEO of the JV. Aubry’s background includes retail, manufacturing and distribution experience in China and France.

“Groupe Renault has been investing and expanding in China for four years now with joint ventures focused on passenger cars, commercial vehicles and electric vehicles. The Renault-Nissan-Mitsubishi Alliance gives us access to a wide array of technologies, with more than 50 billion euros in R&D investment over the next six years, part of which will enable Renault-Brilliance-Jinbei Automotive Company to develop products tailored to the Chinese market. We see China not only as the biggest car market worldwide, but also as a trend setter for the auto industry.” said **Carlos Ghosn, Chairman and CEO of Groupe Renault.**

Groupe Renault is part of the world’s largest automotive group with its Alliance including Nissan and Mitsubishi. Brilliance has made significant investment in the Jinbei brand, which has been the No.1 bus brand in China for more than a decade with an expertise in entry-cost MPVs and with leading market share in medium vans at 31 percent.

“Brilliance and Groupe Renault are joining hands to build a world-class model for the development of LCVs. It will change the map of the Chinese and even global LCV market. Both companies will build the joint venture into a world-renowned leader in three areas—commercial vehicles, new energy commercial vehicles and customized commercial vehicles. This win-win partnership will create huge economic and social benefits, accelerating the development of automotive industry in Liaoning Province and China,” said **Qi Yumin, Chairman of Brilliance Automotive Group Holdings Company Limited.**

The JV provides a platform for the partners to bring complementary strengths together with Brilliance delivering an existing dealer network of 220, project engineering capability and manufacturing capacity. As demand in China increases for Europe-style vans and LCVs that meet higher safety, emissions and energy-efficiency standards, Renault brings expertise in new technologies, core engineering capability and business management expertise. The JV’s first focus will be to invigorate the Jinbei brand and then to manufacture Renault LCVs in China by 2020.

Groupe Renault celebrates its 120-year anniversary in 2018 and has been making LCVs since 1900. The company is a global LCV leader that has a full line-up of vans and pick-ups with 10 LCV models including four EVs.

About Groupe Renault

Groupe Renault has been making cars since 1898. Today it is an international multi-brand group, selling close to 3.2 million vehicles in 127 countries in 2016, with 36 manufacturing sites, 12,700 points of sales and employing more than 120,000 people. To meet the major technological challenges of the future, including the development and sale of electric vehicles, and to continue its strategy of profitable growth, Groupe Renault is harnessing international expansion and the complementary synergies of its five brands, Renault, Dacia, Renault Samsung Motors, Alpine and LADA. Groupe Renault also has strong experience and a proven track record of establishing partnerships with other automotive makers in the light commercial vehicle segment, including Nissan, Daimler Europe, General Motors Europe and Fiat Europe.

About Brilliance

Brilliance is engaged in the manufacture and sale of minibuses and automotive components in the PRC through its major operating subsidiaries, including SBJ. In 2016, SBJ sold 62,673 minibuses and MPVs in China. SBJ began to manufacture and sell Jinbei minibuses in 1990 and has sold over 1.3 million vehicles.

About Jinbei

Jinbei brand is well recognized on the Chinese market. Sales of 268,485 Jinbei-branded vehicles were reported in 2016.

2- 10th January 2018: Renault-Nissan-Mitsubishi launches a venture capital fund to invest up to \$ 1 billion over five years.

Alliance Ventures to prioritize next-generation mobility with \$200 million year-one funding

- **New entity to act as main interface for start-ups, investors and the venture capital ecosystem**
- **Fund prioritizes open innovation in new mobility, including electrification, autonomous systems, connectivity and artificial intelligence**
- **First deal to be a strategic investment in Ionic Materials, a US company developing cobalt-free solid-state battery materials**

Las Vegas, January 9, 2018 - Renault-Nissan-Mitsubishi, the world's leading automotive alliance, today announced the launch of Alliance Ventures, a new corporate venture capital fund that plans to invest up to \$1 billion to support open innovation over the next five years.

In its first year, the fund expects to invest up to \$200 million in start-ups and open innovation partnerships with technology entrepreneurs focused on new mobility, including vehicle electrification, autonomous systems, connectivity and artificial intelligence.

With further annual investments, Alliance Ventures is set to become the largest corporate venture capital fund in the automotive industry over the period of Alliance 2022, the strategic midterm plan launched last year by Renault-Nissan-Mitsubishi.

Carlos Ghosn, **chairman and chief executive officer of Renault-Nissan-Mitsubishi**, said:

“Our open innovation approach will allow us to invest and collaborate with start-up companies and technology entrepreneurs, who will benefit from the global scale of the Alliance. This new fund reflects the collaborative spirit and entrepreneurial mind-set at the heart of the Alliance.”

The new fund is unique because it offers potential partners access to the global scale and scope of Renault-Nissan-Mitsubishi, which sold more than 10 million vehicles in 2017 through 10 separate brands with a presence in all major automotive markets.

Alliance Ventures will invest in start-ups to bring new technologies and businesses to the Alliance while ensuring a fair financial return. The fund will make strategic investments at all start-up stages and will incubate both new automotive entrepreneurs and forge new partnerships.

The first deal by Alliance Ventures will be a strategic investment in Ionic Materials, a promising US-based company which is developing solid-state cobalt-free battery materials. The equity acquisition coincides with the execution of a joint-development agreement with the Alliance for the purpose of R&D cooperation. Ionic, based in Massachusetts, is the

developer of a pioneering solid polymer electrolyte that enables improved performance and cost effectiveness of high-energy density batteries for automotive and multiple other applications.

By making such investments, Alliance Ventures will help identify and support the development of new technologies for potential use by Alliance members. Such initiatives are aligned with the objectives of Alliance 2022, which aims to strengthen cooperation and to double the annualized synergies generated by Renault, Nissan and Mitsubishi Motors to more than €10 billion by the end of 2022.

The \$200 million initial venture capital investment comes in addition to more than €8.5 billion in total annual research and development investments by the Alliance members.

Alliance Ventures will be led by François Dossa, who has over 20 years of experience in investment banking, plus six years of experience within the Alliance, most recently, as chief executive officer of Nissan Brazil. The Alliance Ventures team will also draw on the expertise and business opportunities identified by a Cross-Functional Team of experts from Renault, Nissan, and Mitsubishi.

This initiative complements the Alliance strategy to seek incremental revenues, cost savings and cost-avoidance in areas including electrification, autonomous drive systems and vehicle connectivity. By the end of its strategic plan, the Alliance will launch 12 pure electric models, utilizing common EV platforms and components, while also bringing to market 40 vehicles with autonomous drive technology and developing robo-vehicle ride-hailing services.

Alliance Ventures will define innovation areas and geographic markets for investment, working with existing research and advanced engineering teams, and will recruit venture capital experts to develop the platform. It is expected to be co-located in Silicon Valley, Paris, Yokohama and Beijing, close to the technology and research centers of the Alliance member companies, as well as to areas with strong innovation ecosystems.

Renault (40%), Nissan (40%) and Mitsubishi Motors (20%) will jointly fund the entity, which will have a dedicated investment committee to make investment decisions and monitor their performance.

“This investment initiative is designed to attract the world’s most promising automotive-technology start-ups to the Alliance,” said Carlos Ghosn.

As part of the Alliance 2022 strategic plan, Renault-Nissan-Mitsubishi is forecasting that the combined revenues of its member companies will reach \$240 billion and that annual unit sales will exceed 14 million by the end of 2022.

- **Link to François Dossa's bio:** <https://www.alliance-2022.com/venture-executives/francois-dossa/>

- **For more information about Alliance Ventures and to submit investment proposals,** please navigate to <https://www.alliance-2022.com/venture-about-us/>

3- 15th January 2018: Global sales results in 2017: a new record for Groupe Renault with 3.76 million vehicles sold, a rise of 8.5%.

GLOBAL SALES RESULTS IN 2017: A new record for Groupe Renault with 3.76 million vehicles sold, a rise of 8.5%

- **3.76 million vehicles sold, a rise of 8.5% in a market that grew 2.3%.**
- **A record year for Renault, the world's leading French brand, and for Dacia. Renault is the number-two brand in Europe.**
- **Renault remains the leader in Europe's electric-vehicle segment with market share of 23.8%.**
- **All the regions of the group increased both in sales volumes and market share. In particular, the group posted a sales increase of 13.6% in the Eurasia region and 17.0% in the Asia-Pacific region.**
- **Renault is seeking continued growth¹ in 2018, buoyed by the development of its international activities and its renewed range.**

Boulogne-Billancourt, 15/01/2018 – Groupe Renault has increased sales for the 5th consecutive year with 3,761,634 vehicles sold. Groupe Renault (including Lada) reported an 8.5% rise in global registrations (passenger cars + LCVs) in a market that grew 2.3%. The group market share now stands at 4.0% (+0.2 points vs 2016).

In the LCV segment, the group set a new record with 462,859 registrations, a rise of 4.1% on 2016.

The Renault and Dacia brands increased sales to record levels with 2,670,982 and 655,235 vehicles sold respectively. Lada sales jumped 17.8% to 335,564 registrations, while Renault Samsung Motors sales fell 10.1% to 99,846 vehicles.

"We set a new group record with sales of over 3.7 million vehicles in 2017. We are continuing to increase sales volumes and market share across all regions. Our strategy of range renewal

and geographic expansion is continuing to bring results. In 2018, we will pursue our growth and internationalization of our sales in line with the Drive The Future plan,” said **Thierry Koskas** member of the Executive Committee, EVP, Sales and Marketing Groupe Renault.

In Europe, in a market that grew 3.3%, group registrations rose 5.6% to 1,911,169 vehicles. The group took a 10.8% share of the European market, up 0.2 points.

The Renault brand alone saw sales rise 3.7% for a market share of 8.2%. Renault sales were buoyed in particular by the complete renewal of the Megane family in 2016, and the launch last June of new Koleos. Clio remains Europe's second best-selling vehicle, while Captur is the number-one crossover in its class.

In the electric vehicle segment, Renault maintained its leadership with a market share of 23.8%. Sales volumes increased 38%. Registrations of ZOE, Europe's top-selling electric vehicle, rose 44%.

Even before the launch of new Duster at the very start of 2018, the Dacia brand set a new European sales record with 463,712 registrations (+11.7%), and market share of 2.6%, a rise of 0.2 points. The rise is linked primarily to the strong results of Sandero phase 2, launched at end-2016.

Outside Europe, the group increased volumes and market share across all regions. Group registrations rose 11.6% in a market that grew 3.3%. Sales outside Europe now account for 49.2% of the total.

Groupe Renault consolidated its positions with the success of its new range: Renault Kaptur, LADA Vesta and LADA XRAY in Russia, Koleos in China, Megane Sedan in Turkey, Duster Oroch and Kwid in the Americas.

In Eurasia, registrations rose 13.6% in a market that grew 7.0%. The market share of the group, now including the Lada brand, increased 1.4 points to 24.5%, notably on the back of strong momentum in Russia.

The **Russian** market expanded for the first time in four years, with a rise of 12.2%. The group increased sales by 16.9% (including Lada). More than one vehicle in every four sold in Russia in 2017 was a Lada or a Renault.

Lada posted a 17.0% rise in sales with market share of 19.5% (+0.8 points) following the successful renewal of its range with, in particular, the models LADA Vesta and LADA XRAY.

The **Renault** brand claimed record market share of 8.5%, a rise of 0.3 points. Kaptur posted 30,958 registrations and Duster 43,715. Russia remains the group's second-biggest market with the consolidation of Lada sales volumes.

In Turkey, Renault set a new historic record with sales rising 7.0% (130,276 vehicles) on a market that fell 2.8%. Megane Sedan confirmed its success with almost 39,300 registrations. Brand market share rose 1.3 points to 13.6% making Renault the country's number-one brand for both passenger cars and LCV sales.

In the Asia Pacific region, registrations increased 17.0% in a market that expanded 2.7%.

In China, Renault sold over 72,100 vehicles compared with 35,278 in 2016, thus doubling sales volumes in the space of one year. New Koleos consolidated its success with over 43,400 registrations.

Renault Samsung Motors saw sales fall 10.1% owing to the lack of new models in a fiercely competitive market. This fall follows strong growth in 2016 with the launch of SM6 and QM6.

In Africa-Middle-East-India, group registrations rose 8.4% in a market that expanded 2.0%. Market share rose 0.4 points to 6.6%.

In Iran, sales rose 49.3% for market share of 10.8% (+2.4 points) on the back of the success of Tondar and Sandero.

In India, Renault continues to rank as the number-one European car brand with market share of 3.1%. Sales fell 14.9% pending the ramp-up of Captur.

In North Africa, group sales rose 5.6% in a market that was down 4.7%. The group had market share of 42.4 %, a rise of 4.1 points, buoyed primarily by results in Algeria, where it posted record market share of 62.8% a rise of 11 points.

In the Americas region, sales rose 9.9% in a market that expanded 7.2% for market share of 6.7%, a rise of 0.2 points.

The group is continuing to reap the full benefits of the recovery of the **Brazilian market**, which grew 9.3%. Sales rose 11.4% for record market share of 7.7% (+0.2 point), buoyed by the good results of the new models, Captur and Kwid. Launched in July, Kwid has already sold in almost 22,600 units.

In Argentina, where the market surged 26.4%, the group posted a 16.3% sales increase, pending the ramp-up of Kwid.

Market outlook in 2018 for Groupe Renault

In 2018, the global market is expected to grow 2.5% vs 2017. The European market is expected to expand 1% with an increase of 1% for France.

At international level, Brazil is expected to expand by 5% and Russia close to 10%. China is expected to grow by 5%, and India by 6%.

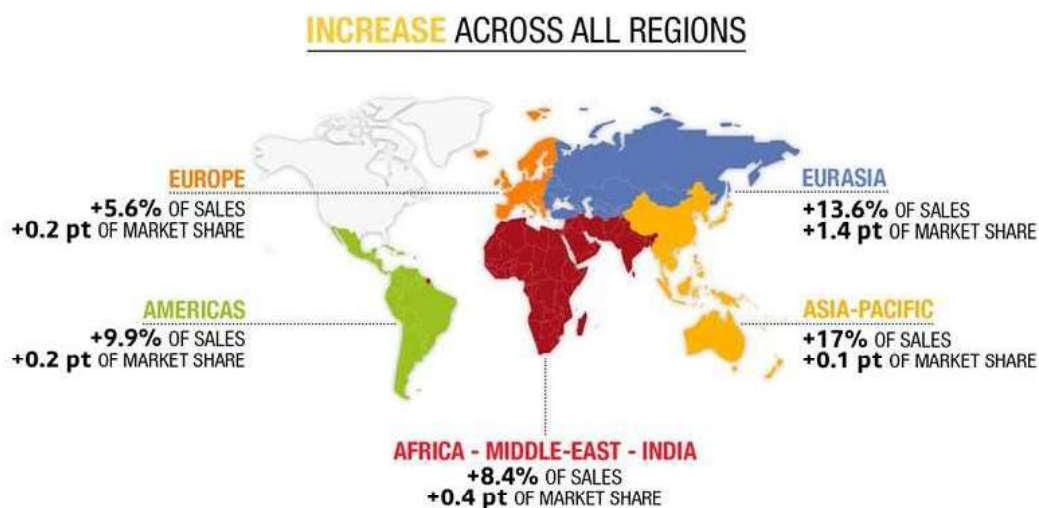
Against this backdrop, the group is expected to reap the benefits of range renewal across all regions in 2018 and to pursue growth² in sales, driven by international markets, in connection with the new Drive The Future plan.

¹At

constant

scope

²At constant scope



Group sales by region PC+LCV

		December Ytd*	
	2017	2016	% var.
France	673,852	651,780	3.4%
Europe** (Excl France)	1,237,317	1,158,171	6.8%
France + Europe Total	1,911,169	1,809,951	5.6%
Africa Middle East India	532,391	491,301	8.4%
Eurasia	732,786	645,278	13.6%
Americas	389,419	354,241	9.9%
Asia Pacific	195,869	167,403	17.0%
Total Excl France + Europe	1,850,465	1,658,223	11.6%
World	3,761,634	3,468,174	8.5%

*Sales

**Europe = European Union, Island, Norway & Switzerland

Sales by brand

		December Ytd*	
	2017	2016	% var
RENAULT			
PC	2,264,075	2,094,905	8.1%
LCV	406,914	392,977	3.5%
PC+LCV	2,670,989	2,487,882	7.4%
RENAULT SAMSUNG MOTORS			
PC	99,846	111,097	-10.1%
DACIA			
PC	610,160	542,463	12.5%
LCV	45,075	41,752	8.0%
PC+LCV	655,235	584,215	12.2%
LADA			
PC	324,694	274,968	18.1%
LCV	10,870	10,012	8.6%
PC+LCV	335,564	284,980	17.8%
GROUPE RENAULT			
PC	3,298,775	3,023,433	9.1%
LCV	462,859	444,741	4.1%
PC+LCV	3,761,634	3,468,174	8.5%

*Sales Renault including Alpine (7 cars in 2017)

Groupe Renault : 15 markets - December Ytd

		Volumes 2017*	MS PC+LCV 2017
		(units)	(%)
1	FRANCE	673,852	26.44
2	RUSSIA	448,270	28.02
3	GERMANY	228,046	6.14
4	ITALY	215,901	9.98
5	SPAIN	185,760	12.95
6	TURKEY	178,646	18.68
7	BRAZIL	167,147	7.69
8	IRAN	162,079	10.81
9	UNITED KINGDOM	115,262	3.96
10	ARGENTINA	115,243	13.34
11	INDIA	112,489	3.07
12	SOUTH KOREA	100,537	5.71
13	BELGIUM+LUXEMBOURG	88,547	12.90
14	CHINA	72,137	0.26
15	MOROCCO	70,536	41.84

**2017 full year (sales), excl Twizy*

4- On 15 January 2018, Moody's changes Renault's outlook to positive and affirms the Baa3 long term ratings of Renault SA.

5- 30th January 2018: Renault-Nissan-Mitsubishi sells 10.6 million vehicles in 2017.

- **Combined sales by Renault, Nissan and Mitsubishi Motors rise 6.5% to 10,608,366 units in 2017 – one in nine passenger cars and light commercial vehicles sold worldwide**
- **Zero-emission leadership maintained with cumulative sales of 540,623 electric vehicles since 2010**

PARIS/YOKOHAMA/TOKYO (January 30, 2018) - Renault-Nissan-Mitsubishi, the world's leading automotive Alliance, today announced that its member companies sold a combined total of 10,608,366 units in the 12 months to December 31, 2017.

Growing demand for SUVs, light commercial vehicles and a rising number of zero-emission pure electric vehicles helped lift unit sales by 6.5 percent in 2017, the first full-year of Mitsubishi Motors' membership of the Alliance.

Carlos Ghosn, chairman and chief executive officer of Renault-Nissan-Mitsubishi, said:

With more than 10.6 million passenger cars and light commercial vehicles sold in 2017, Renault-Nissan-Mitsubishi has become the number-one automotive group worldwide. This evolution reflects the breadth and depth of our model range, our global market presence and the customer appeal of our vehicle technologies.

In 2017, the Alliance member companies sold vehicles in nearly 200 countries under ten brands (Renault, Nissan, Mitsubishi Motors, Dacia, Renault Samsung Motors, Alpine, Lada, Infiniti, Venucia and Datsun).

Groupe Renault's sales were up 8.5 percent to 3,761,634 units in 2017. It was a record year for Renault, the world's leading French brand and number-two brand in Europe, and also for Dacia. Renault is seeking continued growth in 2018, buoyed by the development of its international activities and its renewed range, in line with its *Drive The Future* plan.

Nissan Motor Co. Ltd. sold 5,816,278 vehicles worldwide, up 4.6 percent, and shared details of *Nissan M.O.V.E. to 2022*, the company's six-year strategic plan. In the USA and China in 2017, the company achieved sales growth of 1.9 percent and 12.2 percent respectively. Infiniti sold 246,492 vehicles in 2017, an increase of 7 percent from the previous year.

Mitsubishi Motors Corporation sold 1,030,454 vehicles in 2017, up 10 percent from 2016. The increase in volume was led by China, a key market for Mitsubishi Motors' *Drive For Growth* plan. Annual sales rose by 56 percent, to 129,160 units. China became Mitsubishi Motors' largest market thanks to strong demand for the locally produced Outlander.

Performance in the ASEAN region was also strong with an increase of 17 percent to 242,224 units, thanks to the launch of XPANDER – a compact multi-purpose vehicle - in Indonesia. In Japan, sales increased by 7 percent as the marketing of kei-cars resumed.

Sustained leadership in electric vehicles

Since 2010, when the Nissan LEAF was first introduced, Renault-Nissan-Mitsubishi has sold 540,623 electric vehicles worldwide through its different brands. Cumulatively, the Alliance continues as the global leader for 100% electric passenger cars and light commercial electric vehicles.

The Nissan LEAF, the first mainstream, mass-marketed electric vehicle, remains the world's best-selling EV with more than 300,000 vehicles sold since its launch in December 2010.

During 2017, the new Nissan LEAF was unveiled and offers customers greater range, advanced technologies and a dynamic new design. It went on sale in Japan last year, and will be rolled out in other major markets during 2018. The new Nissan LEAF received over 40,000 orders globally including 13,000 orders in Japan; 13,000 reservations in the United States; and over 12,000 orders in Europe.

In addition to the LEAF, Nissan's e-NV200, a light commercial vehicle sold mainly in Europe and Japan, has also recently been upgraded with an additional 100km of driving range in Europe.

In 2017 Renault remained, for the third consecutive year, the leader in Europe's electric-vehicle segment with a market share of 23.8 percent and sales volumes increased by 38 percent. Renault ZOE was the best-selling EV in Europe, with sales increase by 44 percent. Since 2011, Renault has sold more than 150,000 electric vehicles worldwide, including Renault ZOE, Renault Kangoo Z.E., Fluence Z.E. and Renault Samsung Motors SM3 Z.E.. In 2017, Renault unveiled Master Z.E. thus announcing a range of zero-emission light commercial vehicles unique in the world (Twizy Cargo, company-car version of ZOE, Kangoo Z.E. and Master Z.E.).

In 2017, Renault-Nissan-Mitsubishi sold 91,000 EVs, up more than 11 percent from 2016.

Alliance 2022 strategic plan

As part of *Alliance 2022* strategic plan, Renault-Nissan-Mitsubishi is forecasting that annual synergies will exceed €10 billion by the end of 2022. In addition, 12 new zero-emission electric vehicles and 40 vehicles with autonomous drive technology will be launched. The introduction of new models and new technologies should lift the combined annual sales of Renault-Nissan-Mitsubishi to more than 14 million units, generating revenues expected at \$240 billion by the end of 2022.

Top 10 Alliance Markets

Country	Total Sales	Market Share
China	1,719,815	6.2%
U.S.A.	1,697,149	9.8%
France	759,598	29.8%

Japan	689,650	13.2%
Russia	578,082	36.1%
Mexico	412,029	27.0%
Germany	349,376	9.4%
United Kingdom	309,172	10.6%
Italy	293,362	13.6%
Brazil	267,835	12.3%

Top 10 Groupe Renault Markets

Country	Total Sales*
France	673,852
Russia	448,270
Germany	228,046
Italy	215,901
Spain	185,760
Turkey	178,646
Brazil	167,147
Iran	162,079
United Kingdom	115,262
Argentina	115,243

** 2017 full year (sales) excl Twizy*

Top 10 Nissan Markets

Country	Total Sales
U.S.A.	1,593,464
China*	1,519,714
Japan	590,905
Mexico	366,544
U.K.	167,379
Canada	146,677
Russia**	107,168
France	81,293
Brazil	78,823
Germany	76,133

**Including Venucia brand*

***Including Kazakhstan*

Top 10 Mitsubishi Motors Markets

Country	Total Sales
China	129,160
U.S.A	103,685
Japan	91,630
Australia	80,674
Indonesia	79,885
Philippines	71,097
Thailand	69,737
Germany	45,197
U.K	26,531
U.A.E	24,497

ABOUT

RENAULT-NISSAN-MITSUBISHI:

Groupe Renault, Nissan Motor Company and Mitsubishi Motors represent the world's largest automotive alliance. It is the longest-lasting and most productive cross-cultural partnership in the auto industry. Together, the partners sold more than 10.6 million vehicles in nearly 200 countries in 2017. The member companies are focused on collaboration and maximizing synergies to boost competitiveness. They have strategic collaborations with other automotive groups, including Germany's Daimler and China's Dongfeng. This strategic alliance is the industry leader in zero-emission vehicles and is developing the latest advanced technologies, with plans to offer autonomous drive, connectivity features and services on a wide range of affordable vehicles.

6- 13TH FEBRUARY 2018: GROUPE Renault sincerely thanks thierry DESMAREST FOR HIS DEDICATED SERVICE. HE WILL RESIGN FROM HIS POSITION AS DIRECTOR AND CHAIRMAN OF THE STRATEGY COMMITTEE.

Boulogne-Billancourt, February 13, 2018 - Thierry Desmarest, who has served on Groupe Renault's board since April 2008 and whose term ran until 2020, has decided to resign from his role as director and his function as chairman of the international and industrial strategy committee.

Thierry Desmarest has made this decision based on his age and personal reasons following consultation with the chairman of the board. It will take effect at the end of the board meeting on February 15, 2018.

Thierry Desmarest wishes to emphasize his complete confidence in Groupe Renault's strategic direction and governance.

Thierry Desmarest:

“At the age of 72, it makes sense for me to leave the Groupe Renault board at this stage. I have been proud to serve for nearly 10 years and particularly have appreciated the group's vitality and restored competitiveness. The future of the company within the Alliance inspires me with confidence and optimism. I fully support the strategy and governance of Renault.”

Carlos Ghosn:

“Together with Marc Ladreit de Lacharrière, chairman of the nominations and governance committee, and the entire Groupe Renault board, I want to salute the exemplary decision of Thierry Desmarest. I also want to warmly thank him for bringing the experience and the vision of an industry icon to Groupe Renault for a decade.”

7- 14th February 2018: Mr Stefan Mueller, executive vice president, chief performance officer (CPO), leaves the company for health reasons.

Boulogne-Billancourt, February 14, 2018 – Groupe Renault announced today that Stefan Mueller has decided to leave the company as Executive Vice President, Chief Performance Officer (CPO) with effect from February 19, 2018 due to personal health reasons.

Stefan Mueller, Executive Vice President, Chief Performance Officer (CPO) Groupe Renault stated that:

“I am sad to be leaving my position for health reasons. It was a great pleasure to be part of Groupe Renault and Alliance teams for more than 5 years and to successfully contribute to the achievement of Renault's “Drive The Change” mid-term plan. I believe that Renault, based on its solid and profitable growth in the past years, is well prepared to continue its success under its new “Drive The Future” mid-term plan”.

Carlos Ghosn, Chairman and CEO of Renault stated that:

“Stefan has significantly contributed to Renault and the delivery of growth, market share and profit. As Executive Vice President, Chief Performance Officer (CPO), he was an important part of the Renault’s success under the “Drive The Change” mid-term plan. He leaves a solid foundation for Renault’s profitable growth in the future. I regret that he had to leave the company for personal health reasons and wish him all the best in the future”.

8- 15th February 2018: Communication from the board of Directors following the meeting of February 15, 2018

Boulogne-Billancourt, February 15, 2018 – The Groupe Renault Board of Directors, acting upon the recommendation of the Appointments and Governance Committee, has proposed the renewal of Mr. Carlos Ghosn’s position as Director. This recommendation will be submitted at the Renault annual shareholders’ meeting to be held on June 15, 2018.

The Board of Directors recommends that the four years of the upcoming mandate of Mr. Carlos Ghosn focus on the three following priorities:

- 1- Oversee the strategic objectives of the “Drive the Future” plan ending in 2022;
- 2- Take decisive steps to make the Alliance irreversible;
- 3- Strengthen the succession plan at the head of Groupe Renault.

While highlighting the exceptional results of the 2011-2016 “Drive the Change” plan and the outlook for the 2017-2022 “Drive the Future” strategic plan, the Board of Directors has renewed its confidence in Mr. Carlos Ghosn as Chairman and Chief Executive Officer of Renault, and Chairman and Chief Executive Officer of the Alliance.

Finally, based on the recommendation of the Appointments and Governance Committee, assisted by an independent international firm hired to review internal and external candidates, Mr. Carlos Ghosn, with the support of the Board of Directors, has appointed Mr. Thierry Bolloré as Chief Operating Officer, effective February 19, 2018.

9- 16 February 2018. 2017 Financial Results: Renault Performance achieves historic record, including sales, revenues, operation margin and net income

#RenaultResults

- Registrations increased 8.5% to 3.76 million units.
- Group revenues increased by 14.7% to €58,770 million (+9.4% excluding the AVTOVAZ consolidation effect1).
- Group operating margin stood at €3,854 million, representing 6.6% of revenues. Excluding AVTOVAZ, the operating margin increased by 15.8% to €3,799 million (6.8% of revenues, as compared with 6.4% in 2016).
- Group operating income stands at €3,806 million (+15.9%) compared with €3,283 million.

- **Net income at €5,210 million (+47.1%) compared with €3,543 million. Excluding non-recurring items mentioned for Nissan, net income would have been €4,189m (+18.2%).**
- **Positive Automotive operational free cash flow of €945 million.**

“2017 was another record year for Groupe Renault. The commercial and financial results are the outcome of our strategy deployed over the past years and the efforts of all the group’s employees. With this performance, and the implementation of our new strategic plan “Drive The Future”, we are confident in our ability to face the current and future challenges of the automotive industry”, said **Carlos Ghosn, Chairman and Chief Executive Officer of Renault.**

Boulogne-Billancourt, 02/16/2018 – Group revenues came to €58,770 million (+14.7%), including €2,727 million for AVTOVAZ. Excluding the impact of the AVTOVAZ consolidation, Group revenues increased by 9.4% to €56,043 million (+10.1% at constant exchange rates).

Automotive excluding AVTOVAZ revenues amounted to €53,530 million (+9.3%) mainly due to volume growth (+3.3 points) and to the increase in sales to partners (+2.6 points). The latter reflects the start of production of Nissan Micra in France and the positive momentum of our CKD2 activities for Iran and China. The price effect (+1.5 points) benefits mainly from price increases related to the renewal of the range. The other effects (+2.0 points) are partly the result of the positive performance of used vehicle and spare parts activities. The currency impact is negative (0.7 points), mainly due to the devaluation of the Argentinian peso, the Turkish lira and the British pound.

The **Group's operating margin** amounted to €3,854 million, and represents 6.6% of revenues.

The **Automotive excluding AVTOVAZ operating margin** was up €363 million (+15.2%) to €2,749 million, representing 5.1% of revenues compared to 4.9% in 2016. This performance can be explained mainly by strong business growth (€493 million positive impact) and Monozukuri3 gains (€663 million). The mix/price/enrichment effect did not benefit as much as in 2016 from price increases in emerging markets to offset currency devaluation and becomes negative at €230 million. Raw materials had a negative effect of €394 million, reflecting in large part the increase in steel prices. The negative currency impact (-€300 million) was mainly due to the devaluation of the Argentinian peso, the British pound, and the US dollar.

The **operating margin of AVTOVAZ** (non-consolidated in 2016) amounted to €55 million, i.e. 2.0% of its revenues.

Sales Finance contributed €1,050 million to the Group's operating margin, compared with €896 million in 2016. This 17.1% increase is mainly due to the increase in average performing assets (+18.9%), reflecting the strong sales momentum of RCI Banque.

Other operating income and expenses amounted to -€48 million (compared to +€1 million in 2016).

The **Group’s operating income** came to €3,806 million, compared to €3,283 million in 2016 (+15.9%).

Net financial income and expenses amounted to -€504 million, compared to -€323 million in 2016. This deterioration is mainly due to the consolidation of AVTOVAZ's net financial income and expenses for -€112 million, as well as the negative impact of the value adjustment for redeemable shares (-€120 million compared to -€3 million in 2016).

The **contribution of associated companies**, primarily Nissan, came to €2,799 million, compared to €1,638 million in 2016. Nissan's contribution includes a non-recurring income of €1,021 million linked to the tax reform voted at the end of 2017 in the USA and to the sale of its interest in the equipment manufacturer Calsonic Kansei.

Current and deferred taxes showed a charge of €891 million.

Net income amounted to €5,210 million (+47.1%) and net income, Group share, to €5,114 million (€18.87 per share, compared with €12.57 per share in 2016). Excluding non-recurring items mentioned for Nissan, net income, Group share, would have been €4,093 million (€15.10 per share).

Automotive operational free cash flow (including AVTOVAZ) was positive at €945 million after taking into account a positive change in working capital requirements of €550 million and an increase in investments of €359 million.

At December 31, 2017, total inventories (including at the independent network) represented 57 days of sales, compared with 59 days at end-December 2016.

A **dividend** of €3.55 per share, versus €3.15 last year, will be submitted for approval at the next Shareholders' Annual General Meeting.

1 AVTOVAZ profit and loss account consolidated by full integration from 1st of January 2017.

2 CKD: Complete Knock Down

3 Monozukuri: purchasing performance (excluding raw materials), warranty, R&D expenses, manufacturing and logistics costs

OUTLOOK 2018

GROUPE RENAULT CONSOLIDATED RESULTS € million	2016 Restated¹	2017²	Change
Group revenues	51,243	58,770	+7,527
Operating profit	3,282	3,854	+572
<i>% of revenues</i>	<i>6.4%</i>	<i>6.6%</i>	<i>+0.2 points</i>
Other operating income and expenses items	1	-48	-49
Operating income	3,283	3,806	+523
Net financial income and expenses	-323	-504	-181
Contribution from associated companies	1,638	2,799	+1,161
<i>o/w : NISSAN</i>	<i>1,741</i>	<i>2,791</i>	<i>+1,050</i>
Current and deferred taxes	-1,055	-891	+164

Net income	3,543	5,210	+1,667
Net income, Group share	3,419	5,114	+1,695
Automotive operational free cash flow	1,107	945	-162

*1 The figures at 31 December 2016 take into account the adjustments to the acquisition price allocation of the AVTOVAZ Group recorded in 2017 and are therefore different from those previously published.
2 AVTOVAZ profit and loss account consolidated by full integration from 1st of January 2017.*

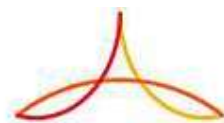
ADDITIONAL INFORMATION

The consolidated financial statements of Groupe Renault at December 31, 2017 were approved by the Board of Directors on February 15, 2018.

The Group's statutory auditors have conducted an audit of these financial statements and their report will be issued shortly.

The earnings report, with a complete analysis of the financial results in 2017, is available at www.group.renault.com in the Finance section.

10- March 01, 2018- Alliance accelerates convergence in key functions to support and deliver mid-term plan



RENAULT NISSAN MITSUBISHI

Alliance accelerates convergence in key functions to support and deliver mid-term plan

Project leaders appointed to drive increased cooperation and new synergy opportunities as part of Alliance 2022.

Highlights of the new project initiative include: —

- **Extended convergence in Purchasing, Engineering and Manufacturing & Supply Chain —**
- **Two new converged functions in Quality & Total Customer Satisfaction as well as Aftersales —**
- **Alliance organization strengthened with the creation of a Business Development function**

Renault-Nissan-Mitsubishi today announced the launch of multiple projects to accelerate convergence in key operational areas including Engineering, Manufacturing, Purchasing, Quality & Total Customer Satisfaction (TCS), Aftersales and Business Development at the world's largest automotive alliance.

The initiative comes four years after Renault and Nissan – the founding members of the Alliance – converged their activities in areas such as Engineering, Manufacturing & Supply Chain Management

(SCM). It follows the announcement, in September 2017, of the Alliance 2022 mid-term plan targeting increased annual synergies of more than €10 billion by the end of the plan, up from €5 billion in 2016. Additionally, the Alliance member companies are forecasting sales of 14 million units by the end of the plan, compared to 10.6 million units in 2017.

Carlos Ghosn, chairman and chief executive officer of the Alliance, said:

“We are accelerating convergence to support our member companies with rising synergies. The Alliance will turbo-charge the performance and growth of its member companies, while preserving the autonomy and distinct strategies of Renault, Nissan and Mitsubishi Motors.”

Alliance project leaders have been appointed to identify new synergies and reinforce convergence. They will focus on optimizing revenues and global spending, maximizing areas of commonality; sharing technologies and resources, and simplifying decision-making processes to accelerate growth.

The projects are expected to lead to a new organizational structure to be reviewed and finalized following consultations with the appropriate employee representatives. Detailed project recommendations will then be submitted to the corporate decision-making bodies of Renault, Nissan and Mitsubishi Motors. This process is expected to lead to the implementation of the convergence plan beginning April 1st, 2018.

Upon conclusion of the projects, it is expected that Mitsubishi Motors will join the Alliance Purchasing, Business Development, Quality & TCS organizations in April 2018. Mitsubishi will then gradually move towards full participation in Engineering, Manufacturing & SCM and Aftersales starting in 2019.

Project leaders have been appointed to monitor and coordinate the project initiatives in connection with the following functions:

Engineering: Tsuyoshi Yamaguchi, Alliance executive vice-president (EVP), will oversee increased convergence in engineering across the Alliance. For four years, we have developed common technologies, common platforms and powertrains. The Alliance will seek larger-scale cooperation including all engineering activities, especially all product development, under a single head to ensure effective execution of the respective companies’ mid-term plans. Single Alliance executives would be responsible for product development for member companies on their respective segment.

Manufacturing & Supply Chain: John Martin, Alliance EVP, will lead the Alliance Manufacturing and Supply Chain Management (SCM) convergence project. He will be responsible for maximizing synergies through delivery and efficiency improvement, full utilization of Alliance assets and by optimizing the management of capital expenditures and the manufacturing footprint of our member companies.

Purchasing: Véronique Sarlat Depotte, Alliance EVP, will take leadership of the Purchasing convergence project focused mainly on integrating Mitsubishi Motors. Building on a 17-year history, the project will drive purchasing synergies, leverage activities of R&D, Manufacturing and other functions and help to deliver greater economies of scale for the Alliance member companies and their suppliers globally.

Quality & TCS: Christian Vandenhende, Alliance EVP, will be the Quality & TCS convergence project leader. The new Alliance Quality & TCS project will develop a common Quality Strategy, recommending measures to harmonize the processes for quality assurance in projects developed by Alliance engineering.

Aftersales: Kent O’Hara, Alliance senior vice-president (SVP), will lead the Alliance Aftersales convergence project. As part of Alliance 2022, the member companies are targeting increased synergies and cooperation in aftersales activities such as accessories, parts, engineering, purchasing and connected services. Areas of convergence are expected to include the adoption of common data-management systems, customer-relationship management best practices and economies of scale in parts logistics, inventories and purchasing.

Business Development: Hadi Zablit, Alliance SVP, will focus on future activities and breakthrough innovation including the development of the Common Module Family A-segment platform, partnerships with OEMs, Alliance Connected Vehicles and Mobility Services, new technology and product planning

synchronization and Alliance Ventures. Additionally, we will seek convergence in other activities including information management and digitalization as well as customer experience.

Increasing convergence in these areas will contribute to the goals of Alliance 2022. Under the six-year plan, the Alliance member companies will increase their use of shared vehicle architectures, with nine million units expected to be derived from four common platforms, up from two million vehicles on two platforms in 2016. The plan will extend the use of common powertrains from one third in 2016 to three quarters of total volumes by the end of the plan.

Alongside continued commonality in areas such as manufacturing, quality and engineering, Alliance 2022 will also see increased convergence in new technologies and mobility services. This will include the launch of 12 new pure electric models by 2022, which will utilize new common electric vehicle platforms and components for multiple segments. During the plan, 40 vehicles will be introduced with different levels of autonomy, leading to fully autonomous capabilities that will enable the Alliance to offer new mobility services including robo-vehicle ride-hailing operations.

Mr. Ghosn concluded:

“I am confident that these projects to strengthen and accelerate convergence in key functions will sustainably boost the growth and profitability of our member companies. With Alliance 2022 we will grow with three companies, or more, performing increasingly as one.”

About Renault-Nissan-Mitsubishi:

Groupe Renault, Nissan Motor and Mitsubishi Motors represent the world’s largest automotive alliance. It is the longest-lasting and most productive cross-cultural partnership in the auto industry. Together, the partners sold more than 10.6 million vehicles in nearly 200 countries in 2017. The member companies are focused on collaboration and maximizing synergies to boost competitiveness. They have strategic collaborations with other automotive groups, including Germany’s Daimler and China’s Dongfeng. This strategic alliance is the industry leader in zero-emission vehicles and is developing the latest advanced technologies, with plans to offer autonomous drive, connectivity features and services on a wide range of affordable vehicles.

www.alliance-2022.com

www.media.renault.com

www.nissan-newsroom.com

www.mitsubishi-motors.com/en/newsrelease/

11. March 14, 2018- Alliance leadership appointments to accelerate synergies



RENAULT NISSAN MITSUBISHI

Alliance leadership appointments to accelerate synergies

From April 1st, additional convergence will be put in place to accelerate synergies in key operational areas as part of the Alliance 2022 mid-term plan.

Renault, Nissan and Mitsubishi today announced that they have met with the necessary employee representative groups for the convergence projects unveiled on March 1st. The following management organization will be effective from April 1st, 2018.

Carlos Ghosn, chairman and chief executive officer of the Alliance, said:

“ We are announcing the Alliance teams who will implement the next stage of convergence. Through incremental revenues, cost savings and cost-avoidance measures they will contribute to double annual synergies to more than 10 billion euros by the end of Alliance 2022, up from 5 billion euros in 2016.” ”

Today’s announcement is another step towards turbo-charging the performance and growth of the Alliance member companies while preserving the autonomy and distinct strategies of Groupe Renault, Nissan Motor Company and Mitsubishi Motors.

Each of the nine Alliance leaders named below will report to Carlos Ghosn, chairman and chief executive officer of the Alliance.

Tsuyoshi Yamaguchi, Alliance Executive Vice President, Engineering.

The function will manage all engineering activities, especially product development. It will ensure competitive delivery of technologies and capability transformation, with common decision-making that avoids duplication and divergence. It will enhance engineering delivery and efficiency through common KPIs, processes, standards, methods and tools.

Effective April 1st, the following individuals will join the Engineering team led by Tsuyoshi Yamaguchi:

- **Gaspar Gascon**, Deputy Alliance Executive Vice President, Engineering
- **Takao Asami**, Alliance Senior Vice President, Research and Advanced Engineering
- **Philippe Brunet**, Alliance Senior Vice President, Powertrain and EV Engineering
- **Christian Steyer**, Alliance Senior Vice President, Product Development 1
- **Kunio Nakaguro**, Alliance Senior Vice President, Product Development 2
- **Alexandre Corjon**, Alliance Global Vice President, EE and systems Engineering
- **Karim Mikkiche**, Alliance Global Vice President, Transformation and Performance Office
- **Hiroshi Nagaoka**, Alliance Global Vice President, Customer Performance and CAE / Test Engineering
- **Akihiro Otomo**, Alliance Global Vice President, Platform and Vehicle Component Engineering

John Martin, Alliance Executive Vice President, Manufacturing, Production Engineering and Supply Chain Management (SCM).

The function leads the Manufacturing, Production Engineering and SCM convergence. It is responsible for maximizing synergies through delivery and efficiency improvements, full utilization of Alliance assets, and by optimizing the management of capital expenditure and the manufacturing footprint of the Alliance member companies.

Effective April 1st, the following individuals will join the Manufacturing, Production Engineering and Supply Chain Management team led by John Martin:

- **Jose Vicente de Los Mozos**, Deputy Alliance Executive Vice President, Manufacturing and Supply Chain Management Operations 1
- **Hideyuki Sakamoto**, Deputy Alliance Executive Vice President, Manufacturing and Supply Chain Management Operations 2
- **Jun Seki**, Alliance Senior Vice President, Production Engineering
- **Mark Sutcliffe**, Alliance Senior Vice President, Supply Chain Management and Industrial Strategy
- **Colin Lawther**, Alliance Regional Senior Vice President, MFG Transition TQM, PMO, TdC

Véronique Sarlat Depotte, Alliance Executive Vice President, Purchasing and Alliance Purchasing Organization Chairman and Managing Director.

The function comprises a single team to manage purchasing activities of the Alliance member companies. It is responsible for selection and management of the best supply-base for the Alliance. It will leverage Alliance suppliers’ growth and volumes to secure each brand’s sustainable competitiveness. The function will actively contribute to Alliance strategy definition and implementation for Overall Opinion (OaO) and technology breakthroughs.

Effective April 1st, the following individuals will join the Alliance Purchasing Organization team led by Véronique Sarlat Depotte:

- **Shohei Yamazaki**, Alliance Global Vice President, Purchasing and Deputy Managing Director of Alliance Purchasing Organization
- **Yukihiro Hattori**, Alliance Global Vice President, Purchasing and Deputy Managing Director of Alliance Purchasing Organization

Christian Vandenhende, Alliance Executive Vice President, Quality and Total Customer Satisfaction (TCS).

The function will develop a common Quality Strategy, recommending measures to harmonize the processes for quality assurance in projects developed by Alliance engineering. It aims to improve OaO in all markets and secure Customer Satisfaction in Products and Services. The function will also aim to mitigate risks and reduce non-quality costs through common KPIs, processes, methods, standards, tools and audits.

Effective April 1st, the following individuals will join the Quality and TCS team led by Christian Vandenhende:

- **Arnaud Bouthenet**, Alliance Global Vice President, Quality and TCS Strategy
- **Hidenobu Miyagi**, Alliance Global Director, Quality and TCS Audits

Kent O'Hara, Alliance Senior Vice President, Aftersales.

The function leads the adoption of common data-management systems, customer-relationship management best practices and economies of scale in parts logistics, inventories and purchasing. As part of Alliance 2022, the member companies are targeting increased synergies and cooperation in Aftersales activities such as accessories, parts, engineering, purchasing and connected services.

Effective April 1st, the following individuals will join the Aftersales team led by Kent O'Hara:

- **Hakan Dogu**, Alliance Global Vice President and Deputy Managing Director, Aftersales
- **Pietro Berardi**, Alliance Regional Vice President, All Parts

Hadi Zablit, Alliance Senior Vice President, Business Development.

The function will focus on future activities and breakthrough innovation including the development of the Common Module Family A-segment platform, partnerships with Original Equipment Manufacturers (OEMs), Alliance Connected Vehicles and Mobility Services, new technology and product planning synchronization and Alliance Ventures. It will also seek convergence in other activities including information management and digitalization as well as the customer experience.

Effective April 1st, the following individuals will join the Business Development team led by Hadi Zablit:

- **Ogi Redzic**, Alliance Senior Vice President, Connected Vehicles and Mobility Services
- **Gérard Detourbet**, Alliance Global Vice President, Breakthrough Innovations
- **Jacques Verdonck**, Alliance Global Vice President, Cooperation with Daimler Group and OEMs Partnerships
- **François Dossa**, Alliance Global Director, Alliance Ventures
- **Nils Saclier**, Alliance Global Director, Product and Technology Planning

Arun Bajaj, Alliance Senior Vice President, Talent.

The function is responsible for ensuring that the Alliance identifies, attracts, develops and retains top leadership talent to drive business results today, as well as in the future. It does this by implementing a full complement of talent management strategies across the Alliance member companies.

Ashwani Gupta, Alliance Senior Vice President, Renault-Nissan-Mitsubishi LCV Business.

The function aims to expand light commercial vehicle (LCV) market leadership under a single business unit and boost sales by unleashing the full potential of Renault, Nissan and Mitsubishi. This drives more synergies by having one business unit, while ensuring brand differentiation, maximizing cross-development and cross-manufacturing, technology sharing and cost reduction.

Arnaud Deboeuf, Alliance Senior Vice President, CEO Office.

The function is responsible for strengthening and deepening the cooperation within the Alliance in order to accelerate each partner's performance and efficiency. It manages and promotes the convergence through the governance bodies of Renault-Nissan-Mitsubishi: Alliance Operation Committee and Alliance Strategic Committee. The function is charged with accelerating synergies and best practices in other functions and study new fields of convergence.

Executive biographies are available on Renault-Nissan-Mitsubishi website: <https://www.alliance-2022.com/executives/>

About Renault-Nissan-Mitsubishi:

Groupe Renault, Nissan Motor and Mitsubishi Motors represent the world's largest automotive alliance. It is the longest-lasting and most productive cross-cultural partnership in the auto industry. Together, the partners sold more than 10.6 million vehicles in nearly 200 countries in 2017. The member companies are focused on collaboration and maximizing synergies to boost competitiveness. They have strategic collaborations with other automotive groups, including Germany's Daimler and China's Dongfeng. This strategic alliance is the industry leader in zero-emission vehicles and is developing the latest advanced technologies, with plans to offer autonomous drive, connectivity features and services on a wide range of affordable vehicles.

www.alliance-2022.com

www.media.renault.com

www.nissan-newsroom.com

www.mitsubishi-motors.com/en/newsrelease/

Websites: www.media.renault.com - www.group.renault.com

Follow us on Twitter : [@Alliance2022](https://twitter.com/Alliance2022)

12. March 28th, 2018- Information related to the participation by Groupe Renault in Avtovaz's closed subscription through debt-to-Equity conversion

- Renault and Rostec, the two partners of Alliance Rostec Auto B.V. ("ARA B.V."), majority shareholder of AVTOVAZ, announce their indirect participation in AVTOVAZ's closed subscription currently under way and which will end in April 2018.
- The two partners each transferred 30.7 billion Russian Roubles of receivables and loans to ARA B.V., which will convert them into new shares issued by AVTOVAZ.
- This transaction, worth 61.4 billion Russian Roubles, intended to replenish AVTOVAZ's equity capital, is the main step in the recapitalization process launched in December 2016.
- This recapitalization supports AVTOVAZ' successful implementation of its recovery plan and the renewal of LADA brand.

13- Press release dated 24 April 2018, Renault-Nissan-Mitsubishi joins DiDi Chuxing in DiDi Auto Alliance

World's leading automotive Alliance joins DiDi to pursue new mobility solutions in China.

Renault-Nissan-Mitsubishi, the world's leading automotive alliance, today announced it is one of the partners of DiDi Auto Alliance (the D-Alliance), which was formed by DiDi Chuxing ('DiDi'), the top Chinese mobile transportation platform.

The DiDi Auto Alliance is an intelligent ride-sharing alliance initiated by DiDi that empowers and redefines smart mobility. By promoting the new energy automotive industry with partners along the value chain, it aims to unite all members to transform the business model of the automotive industry, and establish itself as the world's largest full-capacity vehicle operator platform.

Ogi Redzic, senior vice president of Connected Vehicles and Mobility Services for Renault-Nissan-Mitsubishi said, *“We share a common vision with DiDi in our pursuit of clean, safe mobility for all. China is a key market for Renault-Nissan-Mitsubishi and we plan to work in close partnership with market leaders like DiDi to shape the future of smart mobility in China.”*

Cheng Wei, Founder and CEO of DiDi, said, *“We will empower our partners by providing collaboration aspects ranging from auto leasing and sales, auto finance, auto service, fleet operation to car-sharing solutions . The goal is to create more value for our partners, user community, and the society. ”*

Renault-Nissan-Mitsubishi signed a memorandum of understanding with DiDi in February to explore the possibility of future business cooperation on a new electric vehicle car-sharing program in the People's Republic of China. The memorandum of understanding signed with DiDi is in line with the exploration of new mobility services at the Alliance, including the launch of robo-vehicle ride-hailing services, as part of the Alliance 2022 strategic midterm plan launched last year by Renault-Nissan-Mitsubishi.

As the world's largest automotive group in unit sales, the Alliance is accelerating convergence and synergy initiatives in a range of new automotive technologies. By the end of its strategic plan, the Alliance will launch 12 pure electric models worldwide, utilizing common EV platforms and components, while also bringing to market 40 vehicles worldwide with autonomous drive technology and developing robo-vehicle ride-hailing services.

To support this plan, the Alliance also launched Alliance Ventures, a new corporate venture capital fund that plans to invest up to \$1 billion to support open innovation over the next five years.

14- 26 April 2018 - Information concerning the evolution of the Group Renault's participation in Avtovaz following the reserved capital increase

- The reserved capital increase of AVTOVAZ, announced on March 28, 2018, was completed on April 23, 2018.
- Following this operation, the shareholdings are now as follows:
 - Groupe Renault holds 61.1% of the joint venture Alliance Rostec Auto B.V. (ARA B.V.), compared to 82.5% previously.
 - Alliance Rostec Auto B.V. (ARA B.V.) holds 83.5% of the capital of AVTOVAZ, compared to 64.6% previously.

15- Press release dated 27 April 2018, Revenues of €13.2 Billion* In the First Quarter of 2018

- Group registrations increased by 4.8% (at constant perimeter including Jinbei and Huasong) to 935,041 vehicles in a market up 2.7%.
- Group revenues amounted to €13,155 million in the quarter (+0.2%). At constant exchange rates and perimeter**, the increase would have been 5.4%.
- The Group confirms its guidance for the year.

Boulogne-Billancourt, 04/27/2018

Sales results: first quarter highlights

Groupe Renault's worldwide registrations (passenger cars PC + light commercial vehicles LCV, including Jinbei and Huasong since January 1, 2018) rose 4.8% in the first quarter, in a market up 2.7%.

The market share is now 4.0% (+0.1 points compared to 2017). The Renault and Dacia brands each set a new sales record for a first quarter

In Europe, Group registrations increased by 2.8% in a market up 0.6%, thanks to the success of New Duster and Koleos.

Outside Europe, the Group recorded sales up 22.1% in Eurasia and 21.3% in the Americas, and is facing a slowdown in the Africa Middle-East India (-5.3%) and Asia-Pacific (-18.6%) regions.

First quarter revenues by operating sector

In the first quarter of 2018, Group revenues came to €13,155 million (+0.2%). At constant exchange rates and perimeter**, Group revenues increased by 5.4%.

As of January 1, 2018, the Group changed the allocation of interest rate subsidies between operating segments, with no impact on consolidated revenues. With comparable presentation method, Automotive excluding AVTOVAZ revenues would have been higher by €136 million (1.1 points), offset by an equal decrease in Sales Financing revenues.

Automotive excluding AVTOVAZ revenues amounted to €11,646 million, down 2.5%. This decrease was mainly explained by a negative currency effect of 4.8 points, due to the strong devaluation of the Group's main currencies (Argentine peso, Brazilian real, Turkish lira, US dollar). The volume effect was positive (+2.3 points). The price effect was positive by 1.2 points mainly driven by emerging countries to offset currency weakness.

Sales Financing (RCI Banque) generated revenues of €793 million in the first quarter, up 27.7% compared to 2017. Excluding the impact of the accounting change mentioned above, the increase would have been 5.8%. The number of new financing contracts increased by 4.7%. Average performing assets rose 13.2% to €42.9 billion.

AVTOVAZ contribution to the Group's revenues totaled €716 million in the quarter, up 25.8%, thanks to strong growth in Lada sales, and despite a negative exchange rate effect of €85 million.

Outlook 2018

In 2018, the global market is expected to grow 2.5% compared to 2017. The European market is expected to expand 1% with an increase of 1% for France.

At international level, Russia is expected to grow by close to 10%. Brazil, as well as China, are expected to grow by more than 5%, and India by 6%.

Within this context, Groupe Renault confirms its guidance:

- Increase Group revenues (at constant exchange rates and perimeter**)¹
- Maintain Group operating margin above 6.0%¹
- Generate a positive Automotive operational free cash flow

* The Group has applied IFRS 15 since 1 January 2018. The implementation of this standard does not affect the comparability of the published quarterly information.

** In order to analyze the change in consolidated revenues at constant perimeter and exchange rates, Groupe Renault recalculates revenues for the current year by applying the average annual exchange rates of the previous year, and excluding significant changes in perimeter that occurred during the year. Concerning 2017, recalculated revenues are only adjusted for the exchange rate effect, as no significant change in the perimeter of consolidation occurred in 2017 other than the integration of the AVTOVAZ Group, which is presented as a separate operating segment

¹ Excluding IFRS 15 impact

Groupe Renault consolidated revenues

(€ million)	2018	2017	Change 2018/2017
Q1			
Automotive excluding AVTOVAZ	11,646	11,939	-2.5%
Sales Financing	793	621	+27.7%
AVTOVAZ	716	569	+25.8%
Total	13,155	13,129	+0.2%

Total Group's sales PC+ LCV by region

	Year-to-date March		
	2018	2017	% Change
France	177,689	172,304	3.1%
Europe (excluding France)	314,781	306,885	2.6%
Total France + Europe	492,470	479,189	2.8%
Africa Middle-East India	120,512	127,191	-5.3%
Eurasia	165,773	135,774	22.1%

Americas	103,477	85,281	21.3%
Asia-Pacific	52,809	64,913	-18.6%
Total excluding France + Europe	442,571	413,159	7.1%
TOTAL	935,041	892,348	4.8%

Total sales by brand

	Year-to-date March		
	2018	2017	% change
RENAULT*			
PC	543,852	537,048	1.3%
LCV	104,679	97,146	7.8%
PC+LCV	648,531	634,194	2.3%
RENAULT SAMSUNG MOTORS			
PC	19,105	25,952	-26.4%
DACIA			
PC	160,825	140,649	14.3%
LCV	10,752	10,184	5.6%
PC+LCV	171,577	150,833	13.8%
LADA			
PC	82,481	62,479	32.0%
LCV	3,609	3,064	17.8%
PC+LCV	86,090	65,543	31.3%
JINBEI & HUASONG			
PC	1,342	1,357	-1.1%
LCV	8,396	14,469	-42.0%
PC+LCV	9,738	15,826	-38.5%
GROUPE RENAULT			
PC	807,605	767,485	5.2%
LCV	127,436	124,863	2.1%
PC+LCV	935,041	892,348	4.8%

* Including Alpine : 38 units in 2018

Groupe Renault's top fifteen markets year-to-date march

	Volumes	PC + LCV
	2018	Market Share
	(units)	2018 (in %)
FRANCE	177,689	26.40
RUSSIA	112,309	28.58

GERMANY	56,932	6.03
ITALY	55,778	9.04
SPAIN	44,304	11.27
BRAZIL	39,609	7.51
ARGENTINA	39,211	14.84
IRAN	37,781	8.28
UNITED KINGDOM	31,925	3.92
TURKEY	29,268	18.47
CHINA	27,354	0.40
BELGIUM-LUXEMBOURG	24,191	11.88
INDIA	21,907	2.17
SOUTH KOREA	19,555	4.66
ALGERIA	17,492	62.63

16- Press release dated 14 May 2018, Nissan contributes € 478 million for first quarter 2018 to Renault's earnings

Nissan released today its results for the fourth quarter of fiscal year 2017/2018 (April 1, 2017 to March 31, 2018).

Nissan's results, published in JGAAP, for the fourth quarter of fiscal year 2017/2018 (January 1 to March 31, 2018), after restatements⁽¹⁾, will have a positive contribution to Renault's first quarter 2018 net income estimated at € 478 million⁽²⁾.

⁽¹⁾The restatements don't include the potential impact of the application of IFRS 15 - Revenue from contracts with Customers and IFRS 9 - Financial Instruments from January 1st, 2018 onwards as it is not yet finalized and validated. Figures including the application of these two new standards will be presented in Renault Group's half-year consolidated financial statements at June 30, 2018.

⁽²⁾Based on an average exchange rate of 133.1 yen/euro for the period under review.

17- 24 May 2018 - Information related to filing by Alliance Rostec Auto B.V of mandatory tender offer documents in respect of Avtovaz shares held by minority shareholders

Boulogne-Billancourt, May 24th, 2018

- Alliance Rostec Auto BV ("ARA BV"), the Renault and Rostec joint venture which is the majority shareholder of AVTOVAZ, has filed today a package of mandatory tender offer documents with the Central Bank of Russia and expects to launch a mandatory tender offer in respect of AVTOVAZ shares held by minority shareholders following such review.

- This follows the closed subscription in favor of ARA BV which was completed in May 2018. Following this operation, ARA BV became the holder of 83.5% of the share capital of AVTOVAZ, exceeding the threshold of 75% at which, according to Russian regulations, the majority shareholder is required to launch a mandatory tender offer to minority shareholders.

- The details of the mandatory tender offer will be made public when it is launched after the Central Bank of Russia completes its review.

18- Press release date 13 June 2018, Renault – Nissan – Mitsubishi increase annual synergies to €5.7 billion

- **Annual synergies rise 14%, from €5 billion in 2016 to €5.7 billion in 2017**
- **Mitsubishi Motors reports first full year of synergies as Alliance member**
- **Further convergence underway in Aftersales, Quality & Total Customer Satisfaction and Business Development**
- **The Alliance reaffirms synergy target of more than €10 billion by the end of 2022**

Renault – Nissan – Mitsubishi today reported a 14% increase in annualized synergies to €5.7 billion, up from €5 billion in 2016, as members of the world’s largest automotive alliance benefited from growing cost savings, incremental revenues and cost avoidance.

The latest synergies reflect the economies of scale realized by the Alliance members, which reported total sales of more than 10.6 million vehicles for 2017 – becoming the world’s largest automotive group in terms of sales of passenger cars and light commercial vehicles (LCVs).

(A) *“The Alliance has a direct, positive impact on the growth and profit of each member company,”* said **Carlos Ghosn, Chairman and CEO of Renault-Nissan-Mitsubishi**. *“In 2017, the Alliance turbo-charged the performance of all three companies including Mitsubishi Motors which saw its first full-year of synergy gains.”*

“We expect to generate growing synergies in coming years as the Alliance accelerates convergence through increased utilization of joint plants, common vehicle platforms, technology-sharing and our combined presence in mature and emerging markets. We reaffirm our synergy goal of more than €10 billion by the end of 2022.”

Under the Alliance 2022 mid-term plan, the member companies forecast to sell more than 14 million vehicles by the end of the plan, of which 9 million will be built on four common platforms including electric and B segment vehicles, and extending the use of common powertrains from one third to 75% of the total.

Through the converged Engineering function, the Alliance member companies share R&D costs and investments, which increases their competitiveness. For instance, Nissan and Mitsubishi Motors joined forces last year to develop the next generation of Kei cars.

In 2017, the Alliance Purchasing Organization (formerly RNPO) generated significant cost reductions and avoidance through centralized sourcing of parts, equipment and tooling, global contract negotiations, and common utilities sourcing at facilities around the world.

Examples of new synergy include:

- The adoption by Mitsubishi Motors of Nissan Sales Finance and Renault RCI Bank and Services capabilities;
- Benchmarking between Nissan and Mitsubishi Motors in the ASEAN region;
- Shared spare parts warehouses between Renault, Nissan and Mitsubishi Motors in Europe, Japan and Australia.

In Manufacturing, ongoing synergies were also realized through vehicle production on shared platforms such as the Datsun Redi-Go and Renault Kwid, and through cross-manufacturing activities such as Renault Alaskan production at the Nissan plants in Cuernavaca, Mexico and Barcelona, Spain. Costs associated with vehicle transportation were significantly reduced in 2017, as Nissan and Mitsubishi Motors combined shipments of finished vehicles from plants in Thailand to their respective dealers.

The creation of the LCV converged business unit in 2017 maximized cross-development and cross-manufacturing, delivering synergies in costs and technology in vehicles such as the Nissan platform based one-ton pick-up truck by Renault and Daimler. This allowed the extension of Alliance market coverage to 77% with a total range of 18 models across Renault, Nissan and Mitsubishi Motors.

“Deeper convergence and increased synergies will cement the sustainability of the Alliance for the long term,” said **Mr. Ghosn**.

19- Press release date 14 June 2018, France becomes a centre of excellence for Renault's electric vehicles within the Alliance

- **More than one billion euros to accelerate investments for the development and production of electric vehicles in France**
- **Four leading production sites for electric vehicles:**
 - **Douai: introduction of a new Alliance electric platform**
 - **Flins: doubling of ZOE production capacity**
 - **Cleon: tripling electric motor production capacity and introduction of the new generation electric motor**
 - **Maubeuge: investments for the next generation of Kangoo commercial vehicles, including Kangoo Z.E.**

Boulogne-Billancourt, 14/06/2018 – Groupe Renault is accelerating the deployment of its *Drive The Future* strategic plan with an investment of more than one billion euros for the development and production of electric vehicles in France. With the aim of strengthening the leadership of its French industrial base in the growing electric vehicle market, Groupe Renault plans to:

- **Introduce a new Alliance electric platform in Douai to create a second Renault electric vehicle production site;**

- **Double ZOE production capacity and the launch of a new ZOE at Flins, the only ZOE production site in the world;**
- **Triple electric motor production capacities at Cleon and introduce a new generation electric motor from 2021.**
- **Invest in Maubeuge for the production of the next generation of the Kangoo family, including the electric utility vehicle Kangoo Z.E.**

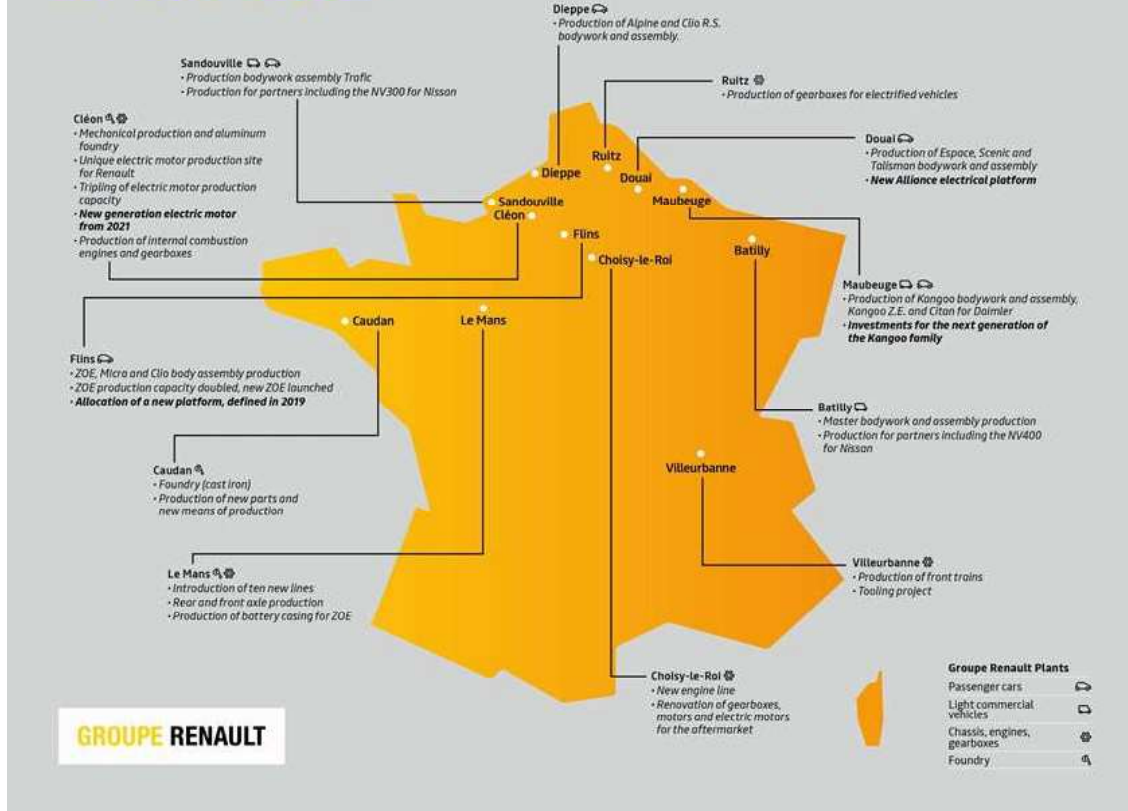
Carlos Ghosn, Chairman and CEO of Renault, said:

"The acceleration of our investments in France for electric vehicles will increase the competitiveness and attractiveness of our French industrial sites. Within the framework of its Drive the Future strategic plan and with the Alliance, Groupe Renault is giving itself the means to maintain its leadership in the electric vehicle market and to continue to develop new sustainable mobility solutions for all".

In an electric vehicle market with strong potential, the Alliance is the world leader in electric vehicles and Groupe Renault is the leader in Europe. Renault posted 38% growth in electric vehicle sales in Europe, with a 44% increase in ZOE registrations and a 23.8% market share in 2017.

Renault previously announced that it plans to recruit **5,000 employees on permanent contracts in France** between 2017 and 2019 and to spend **235 million euros on training** over the same period. Focused on the future, Renault's plants are adapting to meet the demands of their customers and the new challenges of the automotive sector. The Group intends to continue the modernisation and digitalisation of its French industrial network to ensure **a high level of activity at its sites.**

ACTIVITIES OF INDUSTRIAL SITES IN FRANCE



Groupes Renault Strategic Plan - Drive The Future (2017-2022) - targets by the end of the plan:

- Turnover of more than 70 billion euros
- Group operating margin of more than 7%, representing an increase of more than 50% in value, with a floor of 5% over the life of the plan
- Positive cash flow each year
- 4.2 billion in Monozukuri savings over the life of the plan
- 18 billion euros of investment in research and development
- More than 5 million vehicles sold, doubling sales outside Europe
- Leadership on the electric vehicle: 8 electric models, 12 electrified models
- 100% of vehicles connected to key markets and 15 autonomous Renault vehicles

20- 18th June 2018- Information about Iran

On 8 May 2018, the President of the United States announced the withdrawal of the United States from the Joint Comprehensive Plan of Action (**JCPOA**) with respect to Iran and his decision to re-impose the U.S. nuclear related sanctions targeting Iran that were lifted under the JCPOA.

In conjunction with this announcement, the President issued a National Security Presidential Memorandum (**NSPM**) directing the Secretary of State and the Secretary of the Treasury to prepare immediately for the re-imposition of all of the U.S. sanctions lifted or waived in connection with the JCPOA, to be accomplished as expeditiously as possible and in no case later than 180 days from the date of the NSPM. Business that pre-dates 8 May 2018 will be subject to wind-down periods of 90 days and 180 days following which parties will be exposed to the risk of sanctions or an enforcement action under US law.

The announcement that the United States will reverse the sanctions relief that it granted pursuant to the JCPOA does not mean however that all activities carried out by non-US persons in Iran will become illegal after the expiry of the wind-down periods.

Renault is currently actively assessing the consequences of those measures on its current and future activities in Iran.

It is also attentive to the outcome of the work underway by the EU institutions and discussions taking place between the EU, its Member states and the US Government, aiming to clarify the precise extent of the exposure of European companies to the US sanctions.

The US withdrawal from the JCPOA has led and may continue to lead to significant uncertainty which may materially affect Iran's economy and political stability and the business, strategy, results of operations of the Issuer in the country.

The US decision could cause the Issuer to reconsider its operations in Iran.

VERSION FRANCAISE (A TITRE D'INFORMATION)

1. DESCRIPTION DU PROGRAMME D'EMISSION		
Article D. 213-9, 1° et 213 -11 du Code monétaire et financier et Article 6 de l'arrêté du 30 mai 2016 et les réglementations postérieures		
1.1	Nom du programme	RENAULT, NEU CP
1.2	Type de programme	NEU CP
1.3	Dénomination sociale de l'Émetteur	RENAULT S.A.
1.4	Type d'émetteur	Entreprise non financière
1.5	Objet du programme	Besoins généraux de RENAULT S.A. et de ses filiales
1.6	Plafond du programme (en Euro)	1.500.000.000 EUR, ou sa contre-valeur en toute autre devise autorisée à la date d'émission.
1.7	Forme des titres	Les NEU CP sont des titres de créances négociables, émis au porteur et sont inscrits en compte auprès d'intermédiaires autorisés conformément à la législation et à la réglementation française en vigueur.
1.8	Rémunération	<p>La rémunération est libre.</p> <p>Cependant, si l'émetteur émet des NEU CP dont la rémunération est liée à un indice ou varie en application d'une clause d'indexation, l'indice ou la clause d'indice concernée devra être un indice usuel du marché monétaire tel que l'Euribor, le Libor ou l'Eonia.</p> <p>L'émetteur ne peut pas émettre de NEU CP avec paiements de capital qui peuvent potentiellement être variables. Il est précisé que les NEU CP ne pourront pas être remboursés à un montant inférieur au pair.</p> <p>Dans le cas d'une émission comportant une option de prorogation ou de rachat, telle que prévue au paragraphe 1.10 ci-après, les conditions de rémunération du NEU CP seront fixées à l'occasion de l'émission initiale et ne pourront pas être modifiées ultérieurement, notamment à l'occasion de l'exercice de l'option de prorogation ou de rachat.</p>
1.9	Devises d'émission	Euro ou toute autre devise autorisée par la réglementation française applicable au moment de l'émission
1.10	Maturité	<p>L'échéance des NEU CP sera fixée conformément à la législation et à la réglementation française, ce qui implique qu'à la date des présentes la durée des émissions de ces NEU CP ne peut être inférieure à 1 jour ou supérieure à 1 an (365 jours ou 366 jours les années bissextiles).</p> <p>Les NEU CP peuvent être remboursés avant leur échéance conformément à la réglementation applicable en France. Dans ce cas, l'option de remboursement anticipée, s'il y a lieu, devra être spécifiée explicitement dans le formulaire de confirmation de toute émission de NEU CP.</p>

		<p>Les NEU CP émis dans le cadre du programme pourront comporter une ou plusieurs options de prorogation de l'échéance (au gré de l'Emetteur, ou du détenteur, ou en fonction d'un (ou plusieurs) évènement(s) indépendant(s) de l'Emetteur et ou du détenteur).</p> <p>L'option de prorogation ou de rachat de titres, s'il y a lieu, devra être spécifiée explicitement dans le formulaire de confirmation de toute émission concernée.</p> <p>En tout état de cause, la durée de tout NEU CP assortie d'une ou de plusieurs de ces clauses, sera toujours, toutes options de prorogation ou rachat comprises, conforme à la réglementation en vigueur au moment de l'émission du dit titre.</p>
1.11	Montant unitaire minimal des émissions	200 000 euros (ou la contrevaletur de ce montant en devises déterminée au moment de l'émission)
1.12	Dénomination minimale des NEU CP	En vertu de la réglementation (Article D 213-11 du Code monétaire et financier), le montant minimum légal des NEU CP émis dans le cadre de ce programme doit être de 200 000 euros ou la contrevaletur de ce montant en devises déterminée au moment de l'émission.
1.13	Rang	Les NEU CP constitueront des obligations directes, non assorties de sûretés et non subordonnées de l'Emetteur, venant au moins à égalité de rang avec les autres obligations actuelles et futures, directes, non assorties de sûretés, non garanties et non subordonnées de l'Emetteur.
1.14	Droit applicable	Tous les litiges auxquels l'émission des NEU CP pourrait donner lieu seront régis par le droit français et interprétés selon le droit français.
1.15	Admission des NEU CP sur un marché réglementé	Non
1.16	Système de règlement- livraison d'émission	Les NEU CP à court terme seront émis en Euroclear France (RGV).
1.17	Notation(s) du programme	<p>Noté par l'agence Moody's https://www.moodys.com/credit-ratings/Renault-SA-credit-rating-639502</p> <p>Noté par l'agence S&P https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/ratings/details/-/instrument-details/debtType/COMMPAPER/entityId/105996</p> <p>Les notations sont susceptibles d'être revues à tout moment par les agences de notation. Les investisseurs sont invités à se reporter aux sites internet des agences concernées afin de consulter la notation en vigueur.</p>

1.18	Garantie	Sans objet
1.19	Agent(s) domiciliataire(s)	RCI Banque L'Emetteur peut décider de remplacer l'Agent Domiciliataire d'origine ou de nommer d'autres Agents Domiciliataires et, dans cette hypothèse, mettra à jour la Documentation Financière conformément à la réglementation en vigueur.
1.20	Arrangeur	Optionnel*
1.21	Mode de placement envisagé	Placement via les Agents Placeurs suivants : Crédit Agricole Corporate and Investment Bank, BNP Paribas, Natixis, Société Générale, Crédit Industriel et Commercial, HSBC France, Bred Banque Populaire, Aurel BGC, HPC, ING Bank France SA, Newedge group, Renault Finance, Crédit du Nord, Kepler Capital Markets SA, UBS, Tullet Prebon (Europe) Ltd, Tradition, Finarbit, GFI Securities Limited L'émetteur pourra ultérieurement remplacer un Agent Placeur ou nommer d'autres Agents Placeurs ; une liste desdits Agents Placeurs sera communiquée aux investisseurs sur demande déposée auprès de l'Emetteur.
1.22	Restrictions à la vente	<u>Restrictions Générales</u> L'Emetteur, chacun des Agent Placeur et des porteurs de NEU CP s'engagent à n'entreprendre aucune action permettant l'offre auprès du public desdits NEU CP ou la possession ou la distribution de la Documentation Financière ou de tout autre document dans tous pays où la distribution de tels documents serait contraire à ses lois et règlements et à ne pas acheter, offrir ou vendre les NEU CP, directement ou indirectement, qu'en conformité avec les lois et règlements en vigueur dans ces pays. L'Emetteur, chacun des Agents Placeurs et des porteurs de NEU CP s'engagent à se conformer aux lois et règlements en vigueur dans les pays où il achètera, offrira ou vendra lesdits NEU CP ou détiendra ou distribuera la Documentation Financière et obtiendra toutes les autorisations et accords nécessaires au regard des lois et des règlements en vigueur dans tous les pays où il fera un tel achat ou une telle offre ou vente. L'Emetteur ne saurait être tenu pour responsable du non-respect de ces lois ou règlements par l'un des porteurs de NEU CP. <u>France</u> L'Emetteur, chacun des Agent Placeurs et des porteurs de NEU CP (étant entendu que chacun des futurs porteurs des NEU CP est réputé l'avoir déclaré et accepté au jour de la date d'acquisition des NEU CP) s'engagent à se conformer aux lois et règlements français en vigueur relatifs à l'achat, l'offre, au placement, à la distribution et la revente des NEU CP ou à la distribution en France des documents y afférant.

		Pour les autres pays, merci de vous référer au 1.22, <i>English Section</i> (1.22 de la section en anglais).
1.23	Taxation	<p>L'Emetteur ne s'engage pas à indemniser les détenteurs de <i>NEU CP</i> en cas de prélèvement de nature fiscale en France ou à l'étranger, sur toutes sommes versées au titre des <i>NEU CP</i>, à l'exception des droits de timbres ou droit d'enregistrement dus par l'Emetteur en France.</p> <p>En aucun cas l'Emetteur ne saurait être tenu d'informer les Agents Placeurs ou les détenteurs de <i>NEU CP</i> quant au régime fiscal applicable aux <i>NEU CP</i>, ni de les informer de toute modification du régime fiscal applicable aux <i>NEU CP</i>.</p>
1.24	Implication d'autorités nationales	Banque de France
1.25	Coordonnées des personnes assurant la mise en œuvre du programme	<p>Des informations sur Renault S.A. peuvent être obtenues auprès de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Site web de Renault : www.renault.com • Contacts: Service Financement et Relations Bancaires <p>API : FR QLG R15 2 70 13-15, Quai le Gallo 92100 Boulogne Billancourt</p> <p>Benoit Amirault, Corporate Treasurer e-mail : benoit.amirault@renault.com Tel : +33 1 76 84 10 32 – Fax: +33 1 76 89 02 72</p> <p>Naoko Genis-Kurumado, Head of Funding and Bank relations e-mail : naoko.genis-kurumado@renault.com Tel : +33 1 76 84 19 62 – Fax: +33 1 76 89 02 72</p> <p>Benoit Halley-Des-Fontaines, Operateur, Responsable du Programme d'émission e-mail : benoit.halley-des-fontaines@renault.com Tel : +33 1 76 83 01 27 – Fax: +33 1 76 89 10 11</p> <p>Philippe Goll, Opérateur e-mail : p.goll@reno.ch Tel : +41 21 612 07 13 – Fax: +41 21 612 06 29</p> <p>Raphael Jaeggi, Opérateur e-mail : raphael.jaeggi@reno.ch Tel : +41 21 612 07 15 – Fax: +41 21 612 06 29</p> <p>Sylvain Boulant, Opérateur e-mail : Sylvain.Boulant@reno.ch Tel : +41 21 612 07 12 – Fax: +41 21 612 06 29</p> <p>Baptiste Pelen, Opérateur e-mail : batiste.pelen@reno.ch Tel : +65 65 341 201</p> <p>Didier Landry, Opérateur e-mail : didier.landry@reno.ch</p>

		Tel : +41 21 612 07 14 – Fax: +41 21 612 06 29
1.26	Informations complémentaires relatives au programme	Optionnel*
1.27	Langue de la documentation financière	La présente documentation financière est rédigée en anglais. Il est toutefois établi une traduction pour de la présente documentation financière en français, pour seule information. La version anglaise de la présente documentation financière prévaut.

*Optionnel :

Information pouvant ne pas être fournie par l'émetteur car la réglementation française ne l'impose pas.

2. DESCRIPTION DE L'EMETTEUR		
Article D. 213-9, 2° du Code monétaire et financier et Article 7, 3° de l'arrêté du 30 mai 2016 et les réglementations postérieures		
2.1	Dénomination sociale de l'émetteur	RENAULT S.A.
2.2	Forme juridique, législation applicable à l'émetteur et tribunaux compétents	L'Emetteur est une société anonyme Française et relève de la compétence des tribunaux Français.
2.3	Date de constitution	28/06/1955
2.4	Siège social et principal siège administratif (si différent)	13-15, quai Alphonse le Gallo, 92100 Boulogne-Billancourt, France
2.5	Numéro d'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés	N° au registre du commerce et des sociétés : RCS de Nanterre sous le N°441 639 465. Numéro de LEI: 969500F7JLTX36OUI695
2.6	Objet social résumé	Renault S.A. a notamment pour objet, tant en France qu'à l'étranger, directement ou indirectement, pour son compte ou pour le compte de tiers, l'industrie, le commerce automobile, tous services s'y rapportant, soit directement, soit par l'intermédiaire de toutes sociétés, la gestion de valeurs mobilières (titres de participation et de placement) et toutes opérations financières, immobilières et commerciales s'y rattachant.
2.7	Renseignements relatifs à l'activité de l'émetteur	<p>Voir pages 21 à 52 du document de référence 2017.</p> <p>Les activités du Groupe sont réparties en deux types d'activités opérationnelles, sur plus de 130 pays :</p> <ul style="list-style-type: none"> – l'automobile, avec la conception, la fabrication et la distribution de produits <i>via</i> son réseau commercial (entre autres, par sa filiale Renault Retail Group) : <ul style="list-style-type: none"> • les véhicules neufs avec plusieurs gammes (VP, VU et VE (exclusivement Renault) sous cinq marques : Renault, Dacia, Renault Samsung Motors, Alpine et Dacia. Des véhicules fabriqués par Dacia et RSM peuvent être vendus sous la marque Renault en fonction des pays, • les véhicules d'occasion et les pièces de rechange, • la gamme mécanique Renault, activité B2B ; – les différents services : financement des ventes, location, entretien et contrats de service. <p>Par ailleurs, deux participations sont à noter :</p> <ul style="list-style-type: none"> – La participation de Renault dans Nissan ; – La participation de Renault dans Avtovaz. <p>La participation dans Nissan est mise en équivalence dans les comptes du groupe, celle dans Avtovaz est consolidée par intégration globale.</p> <p>Chiffre d'affaires par secteur opérationnel : veuillez-vous référer à la page 326 du Document de Référence Renault 2017</p>

		<p>Chiffre d'affaires par région : veuillez-vous référer à la page 332 du Document de Référence Renault 2017</p> <p>Pour une analyse plus détaillée de la performance commerciale et financière du Groupe Renault sur les années 2017 et 2016, veuillez-vous référer aux pages 73 à 90 du Document de Référence 2017 et aux pages 62 à 77 du Document de Référence Renault 2016</p>												
2.8	Capital	<p>Au 31 décembre 2017, le capital social s'élève à 1 126 701 902,04 euros, réparti en 295 722 284 actions de 3,81 euros de nominal chacune. Les actions sont intégralement souscrites et entièrement libérées.</p> <p>Au 31 décembre 2017, 109 036 312 actions Renault disposaient d'un droit de vote double, représentant 36.9% du capital et environ 70.4% des droits de vote qui peuvent être exercés en Assemblée générale de Renault à cette date.</p> <p>Au 31 décembre 2017, le nombre de droits de vote théorique ressort à 404 758 596.</p> <p>En raison des titres auto-détenus (6 414 355) et des titres détenus par Nissan Finance Co., Ltd. (44 358 343) tous privés de droit de vote, le nombre de droits de vote exerçables s'élève à 309 627 555 à cette date.</p>												
2.8.1	Montant du capital souscrit et entièrement libéré	Au 31 décembre 2017, le capital social souscrit et entièrement libéré s'élève à 1 126 701 902,04 euros												
2.8.2	Montant du capital souscrit et non entièrement libéré	Non applicable												
2.9	Répartition du capital	<p>Au 31 Décembre 2017</p> <table> <tr> <td>Etat français</td> <td>15,01%</td> </tr> <tr> <td>Nissan Finance Co, Ltd</td> <td>15,00%</td> </tr> <tr> <td>Daimler</td> <td>3,10%</td> </tr> <tr> <td>Salariés (1)</td> <td>2,03%</td> </tr> <tr> <td>Auto-détention</td> <td>2,17%</td> </tr> <tr> <td>Public</td> <td>62,69%</td> </tr> </table> <p>(1) Le 02 Novembre 2017, l'Etat Français a vendu 4.73% de la participation qu'il détenait dans Renault (1.4 million d'actions) à travers un placement privé auprès d'investisseurs institutionnels.</p> <p>(2) La part des titres détenus par les salariés et anciens salariés pris en compte dans cette catégorie, correspond aux actions détenues dans des FCPE</p>	Etat français	15,01%	Nissan Finance Co, Ltd	15,00%	Daimler	3,10%	Salariés (1)	2,03%	Auto-détention	2,17%	Public	62,69%
Etat français	15,01%													
Nissan Finance Co, Ltd	15,00%													
Daimler	3,10%													
Salariés (1)	2,03%													
Auto-détention	2,17%													
Public	62,69%													
2.10	Marchés réglementés où les titres de capital ou de créances de l'émetteur sont négociés	<p>Titres de capital :</p> <p>Les actions de la société Renault S.A. sont cotées à la Bourse de Paris (Euronext Paris – Compartiment A), code Euroclear N°13 190 et code ISIN FR0000131906.</p> <p>https://group.renault.com/finance/informations-financieres/laction/</p> <p>Titres de créance :</p>												

		<p>https://group.renault.com/finance/analystes-investisseurs/marche-de-capitaux/programmes-emissions-de-la-dette/</p> <p>Programme EMTN enregistré auprès de l'AMF (<i>Autorité des Marchés Financiers</i>) sous le numéro de visa n°18-287 le 05 juillet 2018 d'un montant de 7.000.000.000 Euros</p> <p>Programme « Shelf Registration » enregistré auprès de l'autorité Japonaise (<i>Kanto Local Finance Bureau</i>) d'un montant de 200,000,000,000 yens effectif pour une durée de deux ans à compter du 25 mai 2017.</p>
2.11	Composition de la direction	<p>Membres du Conseil d'administration (au 30 juin 2018)</p> <p>Carlos Ghosn, Catherine Barba, Frederic Barrat, Cherie Blair, Thierry Derez, Pascal Faure, Pierre Fleuriot, Richard Gentil, Philippe Lagayette, Benoit Ostertag, Eric Personne, , Pascal Sourisse, Patrick Thomas, Martin Vial, Olivia Qiu, Miriem Bensalah-Chaqroun, Marie-Annick Darmaillac, Yu Serizawa, Yasuhiro Yamauchi.</p> <p>Membres du Comité Exécutif (au 30 juin 2018)</p> <p>Carlos Ghosn, Thierry Bolloré, Bruno Ancelin, Marie-Françoise Damesin, Clotilde Delbos, Jose-Vicente De Los Mozos Obispo, Gaspar Gascon Abellan, Thierry Koskas, Mouna Sepeheri, Jean-Christophe Kugler.</p> <p>Membres du Comité de Direction (au 30 juin 2018)</p> <p>Carlos Ghosn*, Bruno Ancelin*, Thierry Bolloré*, Philippe Brunet, Philippe Buros, Fabrice Cambolive, Marie-Francoise Damesin*, Arnaud Deboeuf, Jose Vicente de Los Mozos Obispo*, Clotilde Delbos*, Hakan Dogu, Gaspar Gascon Abellan*, Philippe Guérin-Boutaud, Ashawani Gupta, Ali Kassai, Thierry Koskas*, Jean-Christophe Kugler*, Nadine Leclair, Nicolas Maure, Olivier Murguet, Gilles Normand, Thierry Piéton, François Provost, Véronique Sarlat-Depotte, Mouna Sepehri*, Christian Steyer, Mark Sutcliffe, Laurens Van Den Acker, Frederic Vincent.</p>
2.12	Normes comptables utilisées pour les données consolidées (ou à défaut des données sociales)	Conformément au règlement adopté en juillet 2002 par le Parlement européen et le Conseil européen, les comptes consolidés du groupe Renault pour l'exercice 2016 sont en conformité avec les normes IFRS.
2.13	Exercice comptable	Du 1 ^{er} janvier au 31 décembre
2.13.1	Date de tenue de l'assemblée générale annuelle (ou son équivalent) ayant approuvé les comptes annuels de l'exercice écoulé	15/06/2018
2.14	Exercice fiscal	Du 1 ^{er} janvier au 31 décembre

2.15	Commissaires aux comptes de l'émetteur ayant audité les comptes annuels de l'Émetteur	
2.15.1	Commissaires aux comptes	<p><u>Commissaires aux comptes titulaires</u></p> <p>KPMG S.A, MM.Jean-Paul Vellutini and Laurent des Places Immeuble Le Palatin 3, cours du Triangle 92 939 Paris La Défense</p> <p>ERNST & ERNST & YOUNG AUDIT, MM. Aymeric de la Morandière 1-2 Place des Saisons 92400 Courbevoie Paris La Défense 1 France</p> <p><u>Commissaires aux comptes suppléants</u></p> <p>KPMG Audit ID S.A.S Alternate for KPMG S.A Immeuble le Palatin 3, cours du Triangle 92939 Paris La Défense</p> <p>Auditex SAS Alternate for Ernst & Young Audit -Tour First 1 - 2 Place des saisons Paris La Défense 1 92400 Courbevoie</p>
2.15.2	Rapport des commissaires aux comptes	<p><u>Rapport sur les comptes consolidés</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 2017 : pages 314-317 du document de référence 2017 - 2016 : pages 302-303 du document de référence 2016 <p><u>Rapport sur les comptes sociaux</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 2017 : pages 397-400 du document de référence 2015 - 2016 : pages 390-391 du document de référence 2015
2.16	Autres programmes de l'émetteur de même nature à l'étranger	<p>Programme EMTN enregistré auprès de l'AMF (<i>Autorité des Marchés Financiers</i>) sous le numéro de visa n°18-287 le 05 juillet 2018 d'un montant de 7.000.000.000 Euros</p> <p>Programme « Shelf Registration » enregistré auprès de l'autorité Japonaise (<i>Kanto Local Finance Bureau</i>) d'un montant de 200,000,000,000 yens effectif pour une durée de deux ans à compter du 25 mai 2017.</p>
2.17	Notation de l'émetteur	<p>L'émetteur est noté par Moody's https://www.moodys.com/page/search.aspx?cy=global&kw=renault+SA&searchfrom=GS&spk=gs&tb=1</p> <p>L'émetteur est noté par S&P https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/ratings/entity/-/org-details/sectorCode/CORP/entityId/105996</p>

2.18	Information complémentaire sur l'émetteur	<p>Principales informations financières pour les années 2017 et 2016</p> <p>Merci de vous référer aux Documents de Référence de Renault pour les années 2017 et 2016 (Annexe 2)</p> <p>Compte de résultat consolidé Document de référence 2017, page 318 Document de référence 2016, page 304</p> <p>Situation financière consolidée Document de référence 2017, pages 320-321 Document de référence 2016, pages 306-307</p>
------	---	---

3. CERTIFICATION DES INFORMATIONS FOURNIES

Article D. 213-9, 3° du Code monétaire et financier et les réglementations postérieures

Se référer au chapitre 3 de la version Anglaise.

ANNEXES		
Annexe I	Notation du programme d'émission	https://www.moodys.com/credit-ratings/Renault-SA-credit-rating-639502 https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/ratings/details/-/instrument-details/debtType/COMMPAPER/entityId/105996
Annexe II	Documents présentés à l'assemblée générale annuelle des actionnaires	<p>Ces documents sont disponibles sur le site internet de Renault:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2017 Rapport Annuel: https://group.renault.com/wp-content/uploads/2018/06/1712120_renault_ra-2017_fr_mel-1.pdf • 2016 Rapport Annuel: https://group.renault.com/wp-content/uploads/2017/06/renault-ra2016-fr_03.pdf • 2017 Document de Référence https://group.renault.com/wp-content/uploads/2018/04/dr-2017-groupe-renault.pdf • 2016 Document de Référence https://group.renault.com/wp-content/uploads/2017/05/dr-vfr-final.pdf
Annexe III	Avenant daté sous format électronique et papier (signé)	Sans objet

ANNEXE IV: PRINCIPAUX COMMUNIQUES PUBLIES PAR RENAULT EN 2018

1- 15 Décembre 2017. Groupe Renault et Brilliance créent une joint-venture pour la fabrication et la vente de véhicules utilitaires en Chine sur trois segments et sous trois marques

Shenyang, Chine, le 15 décembre 2017 – Le Groupe Renault et Brilliance China Automotive Holdings Limited (CBA) ont confirmé la signature d'un accord pour la création d'une joint-venture de fabrication et de vente de véhicules utilitaires (VU) sous les marques Jinbei, Renault et Huasong, avec un objectif de vente de 150 000 unités par an d'ici 2022 et une accélération de l'électrification des moteurs.

Le comité provincial du Parti communiste chinois (PCC) pour le Liaoning et le gouvernement de la province du Liaoning ont soutenu la création de cette joint-venture, qui favorisera le développement économique de cette région du nord-est de la Chine. Chen Qiufa (secrétaire du comité provincial du PCC pour le Liaoning), Tang Yijun (gouverneur par intérim de la province du Liaoning) et d'autres représentants officiels ont assisté à la cérémonie d'inauguration.

La nouvelle joint-venture, baptisée « Renault-Brilliance-Jinbei Automotive Company », comptera des sites de fabrication dans le district de Dadong (Shenyang) et produira localement des véhicules dans trois segments clés : monospaces, fourgons de taille moyenne et fourgons lourds. Le marché chinois des VU est en pleine croissance, avec 3 millions d'unités vendues par an.

Pour créer la joint-venture, le Groupe Renault acquiert 49 % des parts de Shenyang Brilliance Jinbei Automobile Co. Shenyang Brilliance Jinbei se restructure en joint-venture détenue à 51 % par Brilliance China et à 49 % par le Groupe Renault. Les entreprises ont signé un accord-cadre prévoyant la création de la joint-venture en juillet 2017.

Thierry Aubry est nommé PDG de la joint-venture. Il possède de l'expérience dans les secteurs de la vente au détail, de la fabrication et de la distribution, aussi bien en Chine qu'en France.

« Depuis quatre ans maintenant, le Groupe Renault a investi en Chine dans des joint-ventures lui permettant d'étendre sa présence sur le marché des véhicules particuliers, utilitaires et électriques. L'Alliance Renault-Nissan-Mitsubishi nous donne accès à un large éventail de technologies avec plus de 50 milliards d'euros investis en recherche et développement pour les six prochaines années. Une partie de ce montant permettra à Renault-Brilliance-Jinbei

*Automotive Company de développer des produits adaptés au marché chinois. La Chine est non seulement le plus vaste marché automobile mondial, mais également le pays où se décident les tendances pour l'industrie automobile mondiale », a déclaré **Carlos Ghosn, Président-directeur général du Groupe Renault.***

Le Groupe Renault fait partie du plus grand groupe automobile au monde avec l'alliance qu'il forme avec Nissan et Mitsubishi Motors.

Brilliance a investi de façon significative dans la marque Jinbei, première marque de bus en Chine depuis plus d'une décennie, qui possède notamment une expertise dans les monospaces d'entrée de gamme. Elle détient une part de marché importante (31 %) dans les véhicules utilitaires de taille moyenne.

*« Brilliance Auto et le Groupe Renault s'associent pour construire un partenariat à dimension internationale pour le développement de véhicules utilitaires. Celui-ci viendra modifier le marché des véhicules utilitaires en Chine et à l'international. Les deux entreprises forment cette joint-venture pour devenir leader dans trois domaines : les véhicules utilitaires, les véhicules utilitaires à énergies nouvelles et des véhicules utilitaires sur mesure. Ce partenariat gagnant-gagnant créera de nombreux avantages économiques et sociaux, en accélérant le développement de l'industrie automobile dans la province de Liaoning et en Chine », a affirmé **Qi Yumin, Président de Brilliance Auto Group Holdings Co., Ltd.***

La joint-venture offre aux partenaires une plateforme qui leur permet d'être complémentaires avec Brilliance notamment en leur fournissant un réseau de concessionnaires existant de 220 distributeurs, des capacités d'ingénierie de projet et de fabrication. À l'heure où la demande chinoise s'accroît pour les fourgons et les VU de style européen répondant à des normes plus strictes en matière de sécurité, d'émission et d'efficacité énergétique, Renault apporte son expertise dans les nouvelles technologies, ses capacités en ingénierie et son expertise en matière de gestion d'entreprise. La joint-venture aura pour premier objectif de redynamiser la marque Jinbei, avant de se lancer dans la fabrication de VU Renault en Chine en 2020.

Le Groupe Renault fêtera ses 120 ans en 2018, et fabrique des VU depuis 1900. Leader mondial du VU, l'entreprise propose une gamme complète de fourgons et de pick-up avec dix modèles dont 4 à propulsion électrique.

À propos du Groupe Renault

Constructeur automobile depuis 1898, le Groupe Renault est un groupe multimarque international présent dans 127 pays qui a vendu près de 3,2 millions de véhicules en 2016. Il réunit aujourd'hui plus de 120 000 collaborateurs, dispose de 36 sites de fabrication et 12 700 points de vente dans le monde. Pour répondre aux grands défis technologiques du futur, notamment le développement et la vente de véhicules électriques, et poursuivre sa stratégie de croissance rentable, le Groupe Renault s'appuie sur son développement à l'international et la complémentarité de ses cinq marques : Renault, Dacia, Renault Samsung Motors, Alpine et LADA. Le Groupe Renault dispose également d'une solide expérience et d'une réputation avérée en matière de création de partenariats avec d'autres fabricants automobiles sur le segment des véhicules utilitaires, tels que Nissan, Daimler Europe, General Motors Europe et Fiat Europe.

À propos de CBA

CBA Group fabrique et vend des minibus et des composants automobiles en RPC, par l'intermédiaire de ses principales filiales d'exploitation, dont fait partie SBJ. En 2016, SBJ a vendu 62 673 minibus et monospaces en Chine. Depuis 1990, date à laquelle SBJ a démarré ses activités de fabrication et de vente de minibus JinBei, l'entreprise a vendu plus de 1,3 million de véhicules.

À propos de JinBei

La marque JinBei est largement reconnue sur le marché chinois, avec un total de 268 485 véhicules vendus en 2016.

2- 10 Janvier 2018. Renault-Nissan-Mitsubishi lance un fonds de capital-risque qui investira près d'un milliard \$ sur cinq ans

Alliance Ventures investira 200 millions \$ dès la première année, en priorité dans le domaine des nouvelles mobilités.

- **La nouvelle entité a vocation à devenir un partenaire majeur pour les startups et les investisseurs, et un acteur-clé de l'écosystème du capital-risque.**
- **Le fonds privilégie l'open innovation dans le domaine des nouvelles mobilités : véhicule électrique, systèmes de conduite autonome, services connectés, intelligence artificielle...**
- **La première opération est un investissement stratégique dans Ionic Materials, entreprise américaine développant des matériaux pour batteries sans cobalt.**

Las Vegas, 9 janvier 2018 - Renault-Nissan-Mitsubishi, première alliance automobile mondiale, annonce le lancement d'Alliance Ventures, un fonds de capital-risque qui investira un milliard \$ au cours des cinq prochaines années pour développer l'open innovation.

La première année le fonds prévoit d'investir 200 millions \$ dans des startups intervenant dans les domaines de l'open innovation et des nouvelles mobilités : véhicule électrique, systèmes de conduite autonome, services connectés, intelligence artificielle...

Grâce au montant des investissements prévus chaque année, Alliance Ventures va devenir, d'ici à fin 2022, le principal fonds de capital-risque du secteur automobile.

Pour Carlos Ghosn, **Président-directeur général de Renault-Nissan-Mitsubishi**,

« Notre approche d'open innovation créera un cadre de travail adapté pour les entrepreneurs et les startups, qui pourront en retour bénéficier des effets d'échelle et de l'envergure globale de l'Alliance. Ce fonds reflète l'esprit collaboratif et entrepreneurial qui est au cœur de l'Alliance. »

Ce nouveau fonds est unique car il offre à ses partenaires un accès privilégié à l'ensemble du réseau de Renault-Nissan-Mitsubishi, inégalé de par son étendue : plus de 10 millions de véhicules de dix marques différentes vendus en 2017, sur les principaux marchés automobiles.

Alliance Ventures investira dans des startups pouvant apporter de nouvelles technologies à l'Alliance et lui permettre de développer de nouvelles activités, tout en garantissant un retour financier équitable. Le fonds investira à chaque stade de développement d'une startup, agissant en incubateur pour de nouveaux entrepreneurs du secteur automobile ou permettant la mise en place de nouveaux partenariats.

La première opération réalisée par Alliance Ventures est un investissement dans Ionic Materials, une entreprise américaine prometteuse qui développe des matériaux pour les batteries sans cobalt. L'acquisition coïncide avec la mise en application d'un accord de coopération dans le domaine de la recherche et du développement, passé entre Ionic Materials et l'Alliance. Basé au Massachusetts, Ionic développe un électrolyte polymère solide, innovant, capable d'améliorer la performance et le rendement économique des batteries à haute densité énergétique pour de multiples applications, dont l'automobile.

Grâce à de tels investissements, Alliance Ventures permettra d'identifier de nouvelles technologies et de soutenir leur développement. Le plan stratégique de l'Alliance renforce la coopération entre ses membres et vise à doubler le montant des synergies annuelles entre Renault, Nissan et Mitsubishi Motors, jusqu'à atteindre 10 milliards € fin 2022.

L'investissement initial de 200 millions \$ d'Alliance Ventures vient s'ajouter aux investissements de recherche et développement réalisés par les membres de l'Alliance, qui dépassent les 8,5 milliards € par an.

Alliance Ventures sera dirigé par François Dossa. Fort de plus de 20 ans d'expérience dans les services bancaires d'investissement, et de six ans d'expérience au sein de l'Alliance, il occupait dernièrement le poste de Président-directeur-général de Nissan Brésil. L'équipe d'Alliance Ventures sera constituée d'experts de Renault, Nissan et Mitsubishi en charge d'identifier des projets porteurs d'opportunités.

Cette initiative renforce la stratégie de l'Alliance en termes de recherche de revenus complémentaires ainsi que de réduction et d'évitement des coûts dans des domaines tels que les véhicules électriques, les systèmes de conduite autonomes et la connectivité. Dans le cadre de son plan stratégique, Renault-Nissan-Mitsubishi proposera 12 modèles 100% électriques, avec des plateformes et des composants partagés, et développera 40 nouveaux véhicules dotés de technologies de conduite autonome ainsi que des services de mobilité à la demande par véhicules robotisés.

Alliance Ventures travaillera avec les équipes de recherche et d'ingénierie déjà en place afin de définir les domaines d'innovation et les marchés géographiques cibles des investissements. Des experts en capital-risque seront recrutés pour développer la plateforme sur les sites stratégiques : la Silicon Valley, Paris, Yokohama et Beijing - près des centres de technologie et de recherche des membres de l'Alliance, et des zones à fort potentiel d'innovation.

La nouvelle entité sera financée conjointement par Renault (40%), Nissan (40%) et Mitsubishi Motors (20%). Les décisions d'investissement seront prises par un comité d'investissement dédié qui suivra également les performances de ceux-ci.

Carlos Ghosn :

« Ce fonds d'investissement créera des opportunités de collaboration entre l'Alliance et les startups les plus prometteuses travaillant sur les technologies de la mobilité du futur. »

Le plan stratégique de Renault-Nissan-Mitsubishi prévoit des ventes annuelles dépassant les 14 millions d'unités et générant un chiffre d'affaires de 240 milliards \$ d'ici fin 2022.

- **Lien vers la biographie de François Dossa** : <https://www.alliance-2022.com/venture-executives/francois-dossa/>

- Pour plus d'information sur Alliance Ventures, et soumettre des propositions d'investissement : <https://www.alliance-2022.com/venture-about-us/>

3- 15 Janvier 2018- RÉSULTATS COMMERCIAUX MONDE 2017 : Record pour le Groupe Renault avec 3,76 millions de véhicules vendus, en hausse de 8,5 %

- 3,76 millions de véhicules vendus, soit une hausse de 8,5 %, sur un marché qui progresse de 2,3 %.
- Année record pour Renault, première marque française dans le monde et pour Dacia. Renault est la deuxième marque la plus vendue en Europe.
- Renault maintient son leadership sur le segment des véhicules électriques en Europe avec 23,8 % de part de marché.
- Toutes les régions du Groupe croissent en volume et en part de marché. En particulier, le Groupe enregistre des ventes en hausse de 13,6 % dans la région Eurasie et de 17,0 % dans la région Asie-Pacifique.
- Renault vise une croissance¹ en 2018 portée par le développement de ses activités à l'international et par sa gamme renouvelée.

Boulogne-Billancourt, 15/01/2018 – Le Groupe Renault réalise pour la 5e année consécutive une croissance des ventes et enregistre 3 761 634 véhicules vendus. Les immatriculations mondiales (véhicules particuliers + véhicules utilitaires) du Groupe Renault (y compris Lada) ont enregistré une hausse de 8,5 % dans un marché qui progresse de 2,3 %. La part de marché du Groupe ressort désormais à 4,0 % (+0,2 point vs 2016).

Sur le segment des véhicules utilitaires, le Groupe a atteint un niveau record de ventes avec 462 859 immatriculations, en hausse de 4,1 % par rapport à 2016.

Les marques Renault et Dacia établissent un record de ventes, avec respectivement, 2 670 982 et 655 235 véhicules vendus. Les ventes de Lada augmentent de 17,8 % à 335 564 immatriculations, et celles de Renault Samsung Motors baissent de 10,1 % à 99 846 véhicules.

« Nous avons battu un nouveau record au niveau du Groupe avec plus de 3,7 millions de véhicules vendus en 2017. Nos volumes et parts de marché continuent d'augmenter sur l'ensemble des régions. Notre stratégie de renouvellement de la gamme et d'expansion géographique continue à porter ses fruits. En 2018, nous poursuivrons la croissance et l'internationalisation de nos ventes en ligne avec notre plan Drive The Future » a déclaré **Thierry Koskas** membre du Comité Exécutif, directeur commercial Groupe Renault.

En Europe, dans un marché en progression de 3,3%, les immatriculations du Groupe sont en hausse de 5,6 % à 1 911 169 véhicules. La part de marché du Groupe en Europe s'établit à 10,8 %, en hausse de 0,2 point.

La marque Renault seule enregistre une croissance de 3,7 %. La part de marché s'élève à 8,2 %. Renault profite notamment du renouvellement complet de la famille Mégane réalisé en 2016 ainsi que du lancement en juin dernier du nouveau Koleos. Clio 4 demeure le 2e véhicule le plus vendu en Europe et Captur le 1er crossover de sa catégorie.

Sur le segment des véhicules électriques, Renault maintient son leadership avec une part de marché de 23,8 %. Les volumes de ventes augmentent de 38 %. ZOE, le véhicule électrique le plus vendu en Europe, enregistre une croissance de 44 % de ses immatriculations.

Avant même que le nouveau Duster soit lancé tout début 2018, la marque Dacia enregistre un record de ventes en Europe avec 463 712 véhicules immatriculés (+11,7 %), et une part de marché de 2,6 % en hausse de 0,2 point. Cette hausse est principalement liée aux performances de Sandero phase 2 lancée fin 2016.

Hors d'Europe, toutes les régions continuent de progresser en volume et en part de marché. Les immatriculations du Groupe sont en hausse de 11,6 % sur un marché qui progresse de 3,3 %. Le volume hors d'Europe représente désormais 49,2 % de la totalité des ventes.

Le Groupe Renault renforce ses positions avec le succès de sa nouvelle gamme : Renault Kaptur, LADA Vesta et LADA XRAY en Russie, Koleos en Chine, Mégane Sedan en Turquie, Duster Oroch et Kwid en Amériques.

En Eurasie, les immatriculations sont en hausse de 13,6 % sur un marché qui progresse de 7,0 %. La part de marché du Groupe, qui inclut désormais la marque Lada, progresse de 1,4 point à 24,5 % notamment grâce à son dynamisme en Russie.

Le marché **russe** est en hausse pour la première fois en 4 ans et progresse de 12,2 %. Le Groupe augmente ses ventes de 16,9 % (y compris Lada). Plus d'une voiture sur quatre vendue en Russie en 2017 est une Lada ou une Renault.

Lada enregistre une hausse de 17,0 % avec une part de marché de 19,5 % (+0,8 point) grâce au succès du renouvellement de sa gamme avec notamment les modèles LADA Vesta et LADA XRAY.

La marque **Renault** atteint une part de marché record de 8,5 % en progression de 0,3 point. Kaptur enregistre 30 958 immatriculations et Duster 43 715.

La Russie demeure le 2e marché du Groupe avec la consolidation des volumes de Lada.

En Turquie, Renault atteint un niveau historique de ventes, avec une hausse de 7,0 % (130 276 véhicules) sur un marché en baisse de 2,8 %. Le succès de Mégane Sedan se confirme avec près de 39 300 immatriculations. La part de marché de la marque augmente de 1,3 point à 13,6 % et Renault devient la première marque du pays en VP + VU.

Dans la région **Asie Pacifique**, les immatriculations augmentent de 17,0 % sur un marché en hausse de 2,7 %.

En Chine, Renault a vendu plus de 72 100 véhicules contre 35 278 en 2016, et double ainsi son volume de ventes sur l'année. Le succès du nouveau Koleos se confirme avec plus de 43 400 immatriculations.

Renault Samsung Motors enregistre une baisse de 10,1 % en l'absence de nouveau modèle dans un marché très concurrentiel, et ce après une forte croissance en 2016 marquée par le lancement de SM6 et QM6.

En Afrique-Moyen-Orient-Inde, les immatriculations du Groupe sont en hausse de 8,4 % sur un marché qui augmente de 2,0 %. La part de marché progresse de 0,4 point à 6,6 %.

En Iran, les ventes progressent de 49,3 % avec une part de marché record de 10,8 % (+2,4 points) grâce au succès de Tondar et de Sandero.

En Inde, Renault demeure la première marque automobile européenne avec 3,1 % de part de marché. Les ventes baissent de 14,9 % en attendant la montée en cadence de Captur.

Au Maghreb, les ventes du Groupe progressent de 5,6 % sur un marché en baisse de 4,7 %. La part de marché du Groupe s'établit à 42,4 %, en hausse de 4,1 points, notamment due à la performance en Algérie où le Groupe atteint une part de marché record de 62,8 % en hausse de 11 points.

Dans la région **Amériques**, les ventes sont en augmentation de 9,9 % sur un marché en hausse de 7,2 % avec une part de marché de 6,7 %, en hausse de 0,2 point.

Le Groupe continue de profiter pleinement de la reprise du **marché brésilien** qui progresse de 9,3 %. Les ventes augmentent de 11,4 % et la part de marché atteint un niveau record de 7,7 % (+0,1 point), grâce aux bons résultats des nouveaux modèles Captur et Kwid. Lancé en juillet, Kwid a d'ores et déjà enregistré près de 22 600 ventes.

Sur un **marché argentin** qui est en hausse de 26,4 %, le Groupe progresse de 16,3 % en attendant la montée en cadence de Kwid.

Perspectives commerciales en 2018 pour le Groupe Renault

En 2018, le marché mondial devrait connaître une croissance de 2,5 % par rapport à 2017. Le marché européen est attendu en hausse de 1 % avec une progression de 1 % pour la France.

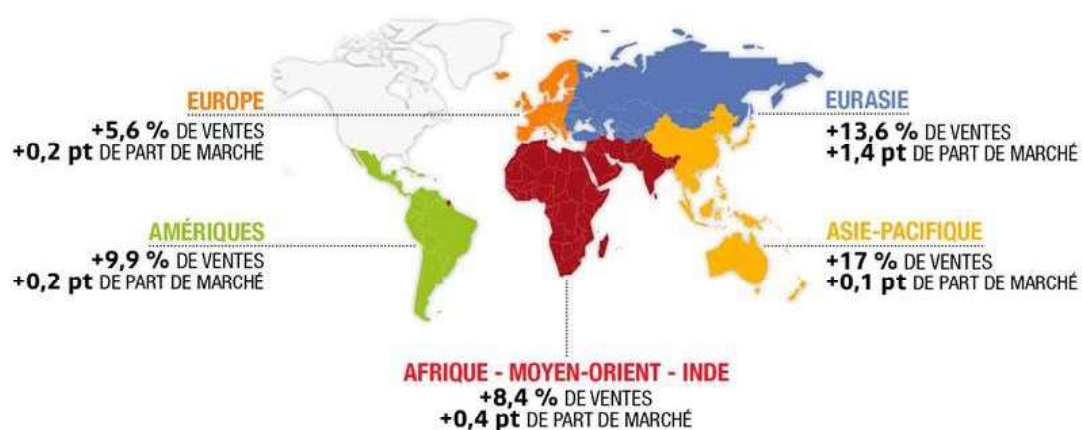
A l'international, le Brésil devrait connaître une hausse de 5 % et la Russie de près de 10 %. La Chine devrait croître de 5 %, et l'Inde de 6 %.

Dans ce contexte, le Groupe devrait profiter en 2018 de sa gamme renouvelée dans toutes les régions et poursuivre sa croissance² des ventes tirée par l'international en lien avec le nouveau plan Drive the Future.

¹ A périmètre constant

² A périmètre constant

TOUTES NOS RÉGIONS EN HAUSSE



Total des ventes du Groupe VP+VU par région

	Cumul à fin décembre*		
	2017	2016	% variation
France	673 852	651 780	3,4%
Europe** (hors France)	1 237 317	1 158 171	6,8%
Total France + Europe	1 911 169	1 809 951	5,6%
Afrique Moyen Orient Inde	532 391	491 301	8,4%
Eurasie	732 786	645 278	13,6%
Amériques	389 419	354 241	9,9%
Asie Pacifique	195 869	167 403	17,0%
Total hors France + Europe	1 850 465	1 658 223	11,6%
Monde	3 761 634	3 468 174	8,5%

*Ventes

**Europe = Union européenne, Islande, Norvège & Suisse

Total des ventes par marques

	Cumul à fin décembre*		
	2017	2016	% variation

RENAULT			
VP	2 264 075	2 094 905	8,1%
VU	406 914	392 977	3,5%
VP+VU	2 670 989	2 487 882	7,4%
RENAULT SAMSUNG MOTORS			
VP	99 846	111 097	-10,1%
DACIA			
VP	610 160	542 463	12,5%
VU	45 075	41 752	8,0%
VP+VU	655 235	584 215	12,2%
LADA			
VP	324 694	274 968	18,1%
VU	10 870	10 012	8,6%
VP+VU	335 564	284 980	17,8%
GROUPE RENAULT			
VP	3 298 775	3 023 433	9,1%
VU	462 859	444 741	4,1%
VP+VU	3 761 634	3 468 174	8,5%

**Renault (yc Alpine : 7 unités vendues en 2017)*

Les 15 principaux marchés du Groupe Renault à fin décembre 2017

		Volumes 2017*	Pénétration VP+VU 2017
		(en unités)	(en %)
1	FRANCE	673 852	26,44
2	RUSSIE	448 270	28,02
3	ALLEMAGNE	228 046	6,14
4	ITALIE	215 901	9,98
5	ESPAGNE	185 760	12,95
6	TURQUIE	178 646	18,68
7	BRESIL	167 147	7,69
8	IRAN	162 079	10,81
9	ROYAUME UNI	115 262	3,96
10	ARGENTINE	115 243	13,34
11	INDE	112 489	3,07
12	COREE DU SUD	100 537	5,71
13	BELGIQUE+LUXEMBOURG	88 547	12,90
14	CHINE	72 137	0,26
15	MAROC	70 536	41,84

**Chiffres à fin décembre 2017 (ventes), hors Twizy*

4- 15 Janvier 2018, Moody's relève la perspective changes de Renault à « Positif » et affirme la note long terme Baa3 de Renault SA.

5- 30 Janvier 2018. Les ventes de Renault-Nissan-Mitsubishi atteignent 10,6 millions de véhicules en 2017

- **Les ventes cumulées de Renault, Nissan et Mitsubishi Motors ont augmenté de 6,5 % par rapport à 2016, pour atteindre 10 608 366 unités. Les marques de l'Alliance ont vendu près d'un véhicule sur neuf dans le monde en 2017 (véhicules particuliers et utilitaires légers).**
- **Renault-Nissan-Mitsubishi maintient son leadership sur le marché des véhicules zéro émission avec 540 623 véhicules électriques vendus depuis 2010.**

PARIS/YOKOHAMA/TOKYO (30 janvier 2018) – En 2017, Renault-Nissan-Mitsubishi, première alliance automobile mondiale, a vendu 10 608 366 véhicules à travers le monde.

Les ventes ont augmenté de 6,5 % en 2017, première année complète pour Mitsubishi Motors en qualité de membre de l'Alliance. Ces résultats s'expliquent notamment par une demande croissante pour les SUVs, les véhicules utilitaires légers et les véhicules 100% électriques.

Carlos Ghosn, Président-directeur général de Renault-Nissan-Mitsubishi, précise :

Renault-Nissan-Mitsubishi, avec plus de 10,6 millions de véhicules particuliers et utilitaires légers vendus en 2017, est devenu le premier groupe automobile mondial. Cette évolution découle de la richesse et de l'ampleur de notre gamme, de notre envergure internationale et de l'attractivité des technologies présentes dans nos véhicules.

En 2017, les membres de l'Alliance sont présents dans près de 200 pays, sous dix marques différentes (Renault, Nissan, Mitsubishi Motors, Dacia, Renault Samsung Motors, Alpine, Lada, Infiniti, Venucia et Datsun).

Les ventes du **Groupe Renault** ont augmenté de 8,5 % pour atteindre 3 761 634 véhicules en 2017. C'est une année record pour Renault, première marque française dans le monde et deuxième marque en Europe, mais aussi pour Dacia. Dans le contexte de son plan *Drive The Future*, Renault a pour objectif la poursuite de sa croissance en 2018, grâce au développement de ses activités internationales et à sa gamme renouvelée.

En 2017 **Nissan Motor Co. Ltd.** a vendu 5 816 278 véhicules dans le monde, soit une augmentation de 4,6 % par rapport à 2016. Elle a également dévoilé son nouveau plan stratégique à 6 ans, *Nissan M.O.V.E. to 2022*. Aux États Unis les ventes de Nissan ont augmenté de 1,9 % et en Chine de 12,2 %. La marque Infiniti a vu ses ventes croître de 7 % par rapport à 2016, pour atteindre 246 492 véhicules en 2017.

En 2017, les ventes de **Mitsubishi Motors Corporation** ont augmenté de 10 % par rapport à 2016, pour atteindre 1 030 454 véhicules.

L'augmentation des volumes a été tirée par la Chine - marché clé du plan *Drive For Growth* de Mitsubishi - où les ventes ont augmenté de 56 % par rapport à 2016. Avec 129 160 unités vendues, la Chine devient le plus grand marché de Mitsubishi Motors, notamment grâce au succès rencontré par l'Outlander, fabriqué localement.

Mitsubishi affiche également une bonne performance dans la région ANASE qui a connu, en 2017, une croissance de 17 %, grâce au lancement du XPANDER – monospace façon SUV - en Indonésie. Au Japon, les ventes ont augmenté de 7 % avec la reprise de la demande de *kei-car*.

Toujours en tête des ventes de véhicules électriques

Depuis le lancement de la Nissan LEAF en 2010, Renault-Nissan-Mitsubishi a vendu 540 623 véhicules électriques. En ventes cumulées, l'Alliance conserve son leadership pour les véhicules particuliers et utilitaires légers, 100% électriques.

La Nissan LEAF, premier véhicule électrique grand public, continue à afficher des records de ventes : 300 000 exemplaires ont été vendus depuis son lancement, en décembre 2010. La nouvelle Nissan LEAF, dévoilée en 2017, offre à ses clients une plus grande autonomie, des technologies de pointe et un nouveau design dynamique. Elle a été lancée sur le marché japonais en 2017 et sera commercialisée courant 2018, sur d'autres marchés importants, comme les États-Unis ou l'Europe. Plus de 40 000 commandes ont été enregistrées dont 13 000 commandes au Japon, 13 000 réservations aux États-Unis et plus de 12 000 commandes en Europe. En parallèle, le Nissan e-NV200, véhicule utilitaire principalement commercialisé en Europe et au Japon, a vu son autonomie augmenter de 100 km en Europe.

Pour la troisième année consécutive, Renault maintient son leadership en termes de ventes de véhicules électriques en Europe, avec une part de marché de 23,8 % et une augmentation de 38 % par rapport à l'année précédente. Les ventes de Renault ZOE, le véhicule électrique le

plus vendu en Europe, ont augmenté de 44 %. Depuis 2011, Renault a vendu plus de 150 000 véhicules électriques dans le monde, dont Renault ZOE, Kangoo Z.E., Fluence Z.E. et SM3 Z.E.. En 2017, Renault a dévoilé Master Z.E. offrant ainsi une gamme de véhicules utilitaires légers zéro émission, unique au monde (Twizy Cargo, ZOE Société, Kangoo Z.E. et Master Z.E.).

En 2017, Renault-Nissan-Mitsubishi a vendu 91 000 véhicules électriques, soit une hausse de plus de 11 % par rapport à 2016.

Le plan stratégique *Alliance 2022*

Dans le cadre du plan stratégique *Alliance 2022*, Renault-Nissan-Mitsubishi prévoit des synergies annuelles de plus de 10 milliards d'euros d'ici fin 2022. 12 nouveaux véhicules zéro émission ainsi que 40 nouveaux véhicules dotés de technologies de conduite autonome seront également lancés.

À la fin du plan, soutenues par la mise sur le marché de nouveaux modèles et de nouvelles technologies, les ventes annuelles cumulées de Renault-Nissan-Mitsubishi devraient dépasser les 14 millions d'unités et générer un chiffre d'affaires de 240 milliards \$.

Les dix premiers marchés de l'Alliance

Pays	Ventes	Parts de Marché
Chine	1 719 815	6,2 %
États Unis	1 697 149	9,8 %
France	759 598	29,8 %
Japon	689 650	13,2 %
Russie	578 082	36,1 %
Mexique	412 029	27,0 %
Allemagne	349 376	9,4 %
Royaume Uni	309 172	10,6 %
Italie	293 362	13,6 %
Brésil	267 835	12,3 %

Les dix premiers marchés de Groupe Renault

Pays	Ventes*
France	673 852
Russie	448 270
Allemagne	228 046

Italie	215 901
Espagne	185 760
Turquie	178 646
Brésil	167 147
Iran	162 079
Royaume Uni	115 262
Argentine	115 243

** Ventes année complète 2017, sans la Twizy*

Les dix premiers marchés de Nissan

Pays	Ventes
États Unis	1 593 464
Chine*	1 519 714
Japon	590 905
Mexique	366 544
Royaume Uni	167 379
Canada	146 677
Russie**	107 168
France	81 293
Brésil	78 823
Allemagne	76 133

**Y inclus la marque Venucia*

***Inclus le Kazakhstan*

Les dix premiers marchés de Mitsubishi Motors

Pays	Ventes
Chine	129 160
États-Unis	103 685
Japon	91 630
Australie	80 674
Indonésie	79 885
Philippines	71 097
Thaïlande	69 737

Allemagne	45 197
Royaume Uni	26 531
Émirats Arabes Unis	24 497

À PROPOS DE RENAULT-NISSAN-MITSUBISHI

Le Groupe Renault, Nissan Motor et Mitsubishi Motors forment la plus grande alliance automobile du monde. C'est le partenariat interculturel le plus ancien et le plus productif de l'industrie de l'automobile. Les ventes cumulées des trois partenaires ont dépassé les 10,6 millions de véhicules dans près de 200 pays en 2017. Les partenaires sont centrés sur la collaboration et l'optimisation des synergies afin d'accroître au maximum la compétitivité. Ils ont par ailleurs conclu des accords de collaboration stratégique avec d'autres constructeurs, dont Daimler (Allemagne) et Dongfeng (Chine). L'Alliance est en tête dans la fabrication de véhicules zéro émissions, et elle développe les technologies innovantes du véhicule autonome, connecté et abordable de demain.

www.alliance-2022.com

www.media.renault.com

www.nissan-newsroom.com

www.mitsubishi-motors.com/en/newsrelease/

6- 13 Février 2018. Le Groupe Renault rend hommage à Thierry Desmarest qui quitte son mandat d'administrateur et de Président du Comité de Stratégie

Boulogne-Billancourt, le 13 février 2018 - Thierry Desmarest, qui siège au sein du Conseil d'administration du Groupe Renault depuis avril 2008, et dont le mandat courrait jusqu'à 2020, a décidé de se démettre de son mandat d'administrateur et de ses fonctions de Président du Comité de Stratégie internationale et industrielle.

Cette décision de Thierry Desmarest, prise exclusivement au regard de considérations d'ordre personnel et d'âge, après concertation avec le Président du Conseil d'administration, prendra effet au terme du Conseil du 15 février 2018.

Thierry Desmarest tient à souligner sa pleine confiance dans les décisions stratégiques et de gouvernance du Groupe Renault.

Thierry Desmarest :

« Agé de 72 ans, il est normal que je quitte le Conseil d'administration du Groupe Renault, que j'ai été heureux d'accompagner pendant près de dix ans. J'ai particulièrement apprécié l'extraordinaire vitalité et le regain de compétitivité de Renault, dont l'avenir au sein de l'Alliance m'inspire confiance et optimisme. Je soutiens pleinement la stratégie et la gouvernance de Renault. ».

Carlos Ghosn :

« Avec Marc Ladreit de Lacharrière, Président du Comité des nominations et de la gouvernance, et l'ensemble des membres du Conseil d'Administration du Groupe Renault, je veux saluer l'exemplarité de la décision de Thierry Desmarest, et le remercier chaleureusement d'avoir apporté pendant dix ans au Groupe Renault l'expérience et le regard d'un industriel de tout premier plan ».

7- 14 Février 2018- M. Stefan Mueller, Directeur Délégué à la Performance, quitte ses fonctions pour raisons de santé

Boulogne-Billancourt, 14 février 2018 – Groupe Renault annonce aujourd'hui le départ de Stefan Mueller, Directeur Délégué à la Performance, pour raisons de santé. Ce départ prend effet au 19 février 2018.

Stefan Mueller, Directeur Délégué à la Performance, a déclaré :

« C'est avec tristesse que je quitte mon rôle pour raisons de santé. Faire partie du Groupe Renault et des équipes Alliance pendant plus de cinq ans, et contribuer ainsi au succès du plan "Drive The Change", m'aura procuré une grande satisfaction. Je suis convaincu que la croissance solide et profitable de ces dernières années permettra à Renault de poursuivre dans la voie du succès par l'exécution de son plan à moyen terme "Drive The Future". »

Carlos Ghosn, Président-directeur général, a déclaré :

« Stefan a apporté une contribution significative à l'atteinte par Renault de ses objectifs de croissance, de parts de marché et de profits. En tant que Directeur Délégué à la Performance, il a pleinement contribué au succès du plan "Drive The Change". Il laisse derrière lui des fondamentaux robustes qui permettront à Renault de poursuivre ses objectifs de croissance rentable futurs. Je ne peux que regretter qu'il soit contraint de quitter la société pour des raisons de santé et lui souhaite le meilleur pour l'avenir. »

8- 15 Février 2018- Communiqué du Conseil d'administration à la suite de la séance du 15 février 2018

Boulogne-Billancourt, 15 février 2018 – Le Conseil d'administration de ce jour, sur la recommandation du Comité des nominations et de la gouvernance, a décidé de proposer le renouvellement du mandat d'administrateur de Monsieur Carlos Ghosn qui sera soumis à l'Assemblée générale des actionnaires le 15 juin 2018.

Le Conseil d'administration a souhaité que les quatre années du mandat à venir soient principalement consacrées à trois objectifs prioritaires :

1 - Piloter les enjeux stratégiques du Plan *Drive the Future*, dont le terme opérationnel est fixé à 2022 ;

- 2 - Engager les étapes décisives permettant de rendre l'Alliance pérenne ;
- 3 - Renforcer le plan de succession à la tête du Groupe Renault.

Soulignant les résultats exceptionnels du plan *Drive the Change* 2011-2016 et les perspectives du plan stratégique *Drive the Future* 2017-2022, le Conseil d'administration a également renouvelé sa pleine confiance à Monsieur Carlos Ghosn en tant que Président-Directeur Général de Renault et Président-Directeur Général de l'Alliance.

Enfin, sur la base des travaux menés par le Comité des nominations et de la gouvernance, avec le concours d'un cabinet international auquel a été confiée une mission d'évaluation de candidats internes et externes, Monsieur Carlos Ghosn a décidé, après avoir reçu l'avis favorable du Conseil d'administration, de nommer Monsieur Thierry Bolloré aux fonctions de Directeur Général Adjoint Groupe, à compter du 19 février 2018.

9- 16 Février 2018- RÉSULTATS FINANCIERS 2017 : Le Groupe Renault réalise la meilleure année de son histoire et atteint un nouveau record de ventes, de chiffre d'affaires, de marge opérationnelle et de résultat net

#RenaultResults

- **Immatriculations en hausse de 8,5 % à 3,76 millions d'unités.**
- **Chiffre d'affaires du Groupe en hausse de 14,7 % à 58 770 millions d'euros (+9,4 % hors impact de la consolidation d'AVTOVAZ¹).**
- **Marge opérationnelle du Groupe à 3 854 millions d'euros, représentant 6,6 % du chiffre d'affaires. Hors AVTOVAZ, la marge opérationnelle progresse de 15,8 % et s'élève à 3 799 millions d'euros (6,8 % du chiffre d'affaires contre 6,4 % en 2016).**
- **Résultat d'exploitation du Groupe à 3 806 millions d'euros (+15,9 %) contre 3 283 millions d'euros.**
- **Résultat net à 5 210 millions d'euros (+47,1 %) contre 3 543 millions d'euros. Hors éléments non récurrents mentionnés pour Nissan, le résultat net aurait été de 4 189 millions d'euros (+18,2 %).**
- **Free cash-flow opérationnel de l'Automobile positif à 945 millions d'euros.**

*« 2017 a été une nouvelle année record pour le Groupe Renault. Les résultats commerciaux et financiers sont la conséquence de la stratégie déployée depuis plusieurs années et des efforts de tous les collaborateurs du Groupe. Avec cette performance et la mise en oeuvre de notre nouveau plan stratégique « Drive The Future », nous sommes confiants dans notre capacité à relever les défis actuels et futurs de l'industrie automobile », a déclaré **Carlos Ghosn, Président-directeur général de Renault.***

Boulogne-Billancourt, 16/02/2018 – Le **chiffre d'affaires du Groupe** atteint 58 770 millions d'euros (+14,7 %), dont 2 727 millions d'euros pour AVTOVAZ. Hors impact de la consolidation d'AVTOVAZ, le chiffre d'affaires du Groupe progresse de 9,4 % à 56 043 millions d'euros (+10,1 % hors effet de change).

Le **chiffre d'affaires de l'Automobile hors AVTOVAZ** s'établit à 53 530 millions d'euros (+9,3 %) essentiellement grâce à la croissance des volumes (+3,3 points) et à la hausse des ventes aux partenaires (+2,6 points). Cette dernière s'explique par le démarrage de la production de Nissan Micra en France et par le dynamisme de notre activité CKD² pour l'Iran et la Chine. L'effet prix (+1,5 point) profite principalement des hausses de prix liées au renouvellement de la gamme. Les autres effets (+2,0 points) s'expliquent en partie par la bonne performance des activités véhicules d'occasion et pièces de rechange. L'effet change est négatif à hauteur de 0,7 point, essentiellement du fait de la baisse du Peso argentin, de la Livre turque et de la Livre sterling.

La **marge opérationnelle du Groupe** s'élève à 3 854 millions d'euros et représente 6,6 % du chiffre d'affaires.

La **marge opérationnelle de l'Automobile hors AVTOVAZ** est en hausse de 363 millions d'euros (+15,2 %) à 2 749 millions d'euros et atteint 5,1 % du chiffre d'affaires contre 4,9 % en 2016. Cette performance s'explique principalement par la forte croissance de l'activité (impact positif de 493 millions d'euros) et l'impact positif du Monozukuri³ (663 millions d'euros). L'effet mix/prix/enrichissement ne profite plus autant qu'en 2016 des hausses de prix dans les pays émergents pour compenser la dévaluation des devises et devient négatif à hauteur de 230 millions d'euros. Les matières premières ont un impact négatif de 394 millions d'euros, reflétant en grande partie la hausse des prix de l'acier. L'impact négatif des devises (-300 millions d'euros) est principalement lié à la dépréciation du Peso argentin, de la Livre sterling et du Dollar américain.

La **marge opérationnelle d'AVTOVAZ** (non consolidée en 2016) s'élève à 55 millions d'euros, soit 2,0 % de son chiffre d'affaires.

La contribution du **Financement des ventes** à la marge opérationnelle du Groupe atteint 1 050 millions d'euros, contre 896 millions d'euros en 2016. Cette hausse de 17,1 % s'explique principalement par la progression de l'actif productif moyen (+18,9 %), reflétant la forte dynamique commerciale de RCI Banque.

Les **autres produits et charges d'exploitation** s'établissent à -48 millions d'euros (contre +1 million d'euros en 2016).

Le **résultat d'exploitation du Groupe** s'établit à 3 806 millions d'euros contre 3 283 millions d'euros en 2016 (+15,9 %).

Le **résultat financier** s'élève à -504 millions d'euros, contre -323 millions d'euros en 2016. Cette dégradation provient essentiellement de la consolidation du résultat financier d'AVTOVAZ pour -112 millions d'euros, ainsi que par l'impact négatif de l'ajustement de valeur sur les titres participatifs (-120 millions d'euros contre -3 millions en 2016).

La **contribution des entreprises associées**, essentiellement Nissan, s'élève à 2 799 millions d'euros, contre 1 638 millions d'euros en 2016. La contribution de Nissan intègre un produit non récurrent de 1 021 millions d'euros lié à la réforme fiscale votée fin 2017 aux Etats-Unis et au gain sur la cession de la participation dans Calsonic Kansei.

Les **impôts courants et différés** représentent une charge de 891 millions d'euros.

Le **résultat net** s'établit à 5 210 millions d'euros (+47,1 %) et le résultat net, part du Groupe, à 5 114 millions d'euros (18,87 euros par action par rapport à 12,57 euros par action en 2016). Hors éléments non récurrents mentionnés pour Nissan, le résultat net part du groupe, aurait été de 4 093 millions d'euros (15,10 euros par action).

Le **free cash-flow opérationnel de l'Automobile (y compris AVTOVAZ)** est positif à hauteur de 945 millions d'euros après prise en compte d'un impact positif de la variation du besoin en fonds de roulement pour 550 millions d'euros et d'une hausse des investissements pour 359 millions d'euros.

Au 31 décembre 2017, les stocks totaux (y compris le réseau indépendant) représentent 57 jours de vente contre 59 jours à fin décembre 2016.

Un **dividende** de 3,55 euros par action, contre 3,15 euros l'an dernier, sera soumis à l'approbation de la prochaine Assemblée Générale des actionnaires.

¹ Consolidation du compte de résultat d'AVTOVAZ par intégration globale à compter du 1er janvier 2017.

² CKD: Complete Knock Down – Collection de pièces pour assemblage

³ Monozukuri : performance achats (hors matières premières), garantie, frais de R&D, coûts industriels et logistiques

PERSPECTIVES 2018

En 2018, le marché mondial devrait connaître une croissance de 2,5 % par rapport à 2017. Le marché européen est attendu en hausse de 1 % avec également une progression de 1 % pour la France.

À l'international, la Russie devrait connaître une hausse de près de 10 %. Le Brésil ainsi que la Chine devrait croître de plus de 5 %, et l'Inde de 6 %.

Dans ce contexte, le Groupe Renault vise à :

- augmenter son chiffre d'affaires (à taux de change et périmètre constants)*,
- maintenir une marge opérationnelle du Groupe supérieure à 6,0%*,
- générer un *free cash-flow* opérationnel de l'Automobile positif.

* hors impact IFRS 15

RESULTATS CONSOLIDES DU GROUPE RENAULT

En millions d'euros	2016	2017 ¹	Variation
Chiffre d'affaires Groupe	51 243	58 770	+7 527
Marge opérationnelle	3 282	3 854	+572
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>6,4%</i>	<i>6,6%</i>	<i>+0,2 point</i>
Autres produits et charges d'exploitation	1	-48	-49
Résultat d'exploitation	3 283	3 806	+523
Résultat financier	-323	-504	-181
Part dans le résultat des SME	1 638	2 799	+1 161
Dont : <i>NISSAN</i>	1 741	2 791	+1 050
Impôts courants et différés	-1 055	-891	+164
Résultat net	3 543	5 210	+1 667
Résultat net, part du Groupe	3 419	5 114	+1 695
Free Cash Flow opérationnel de l'Automobile	1 107	945	-162

¹ Consolidation du compte de résultat d'AVTOVAZ par intégration globale à compter du 1er janvier 2017.

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Les comptes consolidés du Groupe et les comptes sociaux de Renault SA au 31 décembre 2017 ont été arrêtés par le Conseil d'administration du 15 février 2018.

Les Commissaires aux comptes du Groupe ont effectué leurs diligences d'audit sur ces comptes et les rapports d'audit relatifs à la certification des comptes consolidés et sociaux sont en cours d'émission.

Le rapport financier annuel avec l'analyse complète des résultats financiers de 2017 est disponible sur www.group.renault.com dans la rubrique « Finance ».

10- 01^{er} mars 2018- L'Alliance accélère la convergence dans des fonctions clés pour accompagner la réalisation du plan moyen terme

Nomination de directeurs de projet pour développer la coopération et de nouvelles opportunités de synergies dans le cadre du plan Alliance 2022.

Points clés du projet :

- **Convergence renforcée dans les domaines des Achats, de l'Ingénierie et de la Fabrication & Logistique**
- **Création de deux nouvelles fonctions convergées : Qualité & Satisfaction Client et Après-vente**
- **Renforcement de l'organisation de l'Alliance par la création d'une fonction de *Business Development***

Renault-Nissan-Mitsubishi, la plus grande alliance automobile du monde, annonce aujourd'hui le lancement de multiples projets visant à l'accélération de la convergence dans des domaines clés tels que l'ingénierie, la fabrication, les achats, la qualité & satisfaction client, l'après-vente et le *Business Development*.

Cette démarche intervient quatre ans après les convergences entre Renault et Nissan, membres fondateurs de l'Alliance, dans les domaines tels que l'ingénierie ou la fabrication & logistique. Elle suit l'annonce en septembre 2017 du plan moyen terme « Alliance 2022 », qui vise une augmentation des synergies annuelles au-delà des 10 milliards d'euros, contre 5

milliards en 2016, ainsi qu'une prévision de ventes annuelles cumulées à plus de 14 millions de véhicules, contre 10,6 millions en 2017.

Carlos Ghosn, Président-directeur général de l'Alliance, précise :

« Nous accélérons la convergence entre les entreprises membres de l'Alliance. L'Alliance renforcera la performance et la croissance de ses différentes entreprises tout en respectant l'autonomie et les stratégies distinctes du Groupe Renault, de Nissan Motor et Mitsubishi Motors. »

L'Alliance a nommé des directeurs de projet pour identifier de nouvelles opportunités de synergies et renforcer la convergence. Ils veilleront à optimiser les dépenses, à maximiser la mutualisation au sein des fonctions convergées, à partager les technologies et les ressources ainsi qu'à simplifier les processus de prise de décision pour booster la croissance des entreprises membres.

Les projets devraient conduire à la mise en place d'une nouvelle structure organisationnelle, qui sera finalisée à la suite des consultations conduites avec les représentants du personnel. Des recommandations détaillées seront présentées aux représentants du personnel et aux organismes décisionnaires du Groupe Renault, Nissan Motor et Mitsubishi Motors. A l'issue de ce processus, la mise en œuvre du plan de convergence sera lancée le 1er avril 2018.

Au terme des projets, Mitsubishi Motors devrait rejoindre les organisations Achats, *Business Development* et Qualité & Satisfaction Totale Clients dès avril 2018 et participer progressivement aux fonctions d'Ingénierie, de Fabrication & Logistique et Après-vente dès 2019, avant de les rejoindre pleinement.

Des directeurs de projet ont été nommés dans les fonctions suivantes pour gérer la mise en œuvre de la convergence renforcée :

Ingénierie : Tsuyoshi Yamaguchi, Vice-président exécutif Alliance, sera en charge du développement de la convergence de l'ingénierie de l'Alliance qui a permis, depuis quatre ans, le développement de technologies, de plateformes et de moteurs communs. L'Alliance va donc chercher une coopération plus large, s'étendant à toutes les activités de l'ingénierie et notamment le développement produit, sous la conduite d'un seul dirigeant chargé de veiller à la bonne exécution des plans à moyen terme de chacune des entreprises membres. Pour chaque segment produit, un seul directeur Alliance prendrait en charge le développement produit pour les entreprises membres.

Fabrication & Logistique : John Martin, Vice-président exécutif Alliance, conduira le projet de convergence de l'Alliance en fabrication et logistique. Il aura pour mission de maximiser les synergies par l'amélioration de la distribution et de l'efficacité, l'utilisation optimale des ressources de l'Alliance et la gestion optimisée des investissements ainsi que des implantations industrielles des entreprises membres.

Achats : Véronique Sarlat Depotte, Vice-président exécutif Alliance, dirigera le projet de convergence des achats, qui porte essentiellement sur l'intégration de Mitsubishi Motors. S'appuyant sur 17 ans d'histoire, le projet vise au développement de synergies dans le domaine des achats et à l'optimisation de la R&D, de la fabrication, et d'autres fonctions. Il permettra d'augmenter les économies d'échelle pour les entreprises membres de l'Alliance et leurs fournisseurs, au niveau mondial.

Qualité et Satisfaction Totale Clients : Christian Vandenhende, Vice-président exécutif Alliance, conduira le projet de convergence Qualité et Satisfaction Totale Clients. Il développera une stratégie qualité commune et proposera des mesures pour l'harmonisation des processus d'assurance qualité dans tous les projets développés par l'ingénierie de l'Alliance.

Après-vente : Kent O'Hara, Vice-président Alliance, il mènera le projet de convergence après-vente. Dans le cadre du plan Alliance 2022, les entreprises membres ont pour objectif l'augmentation des synergies et de la coopération dans les activités après-vente telles que les accessoires, les pièces de rechange, l'ingénierie, les achats et les services connectés. Parmi les domaines de convergence prévus : adoption de systèmes communs de gestion des données, mise en place des meilleures pratiques pour la gestion des relations clients, recherche d'économies d'échelle en logistique, stocks et approvisionnements des pièces de rechange.

Business Development : Hadi Zablit, Vice-président Alliance, il se concentrera sur le développement d'activités et d'innovations de rupture (dont la plateforme CMF-A) : partenariats avec des constructeurs automobiles ; développement d'Alliance *Connected Vehicles and Mobility Services*, de nouvelles technologies, de la synchronisation de la planification produits et technologie et d'Alliance Ventures. Il recherchera également d'autres opportunités de convergence autour de la gestion de l'information, du numérique et de l'expérience client.

L'augmentation de la convergence dans ces domaines contribuera à l'atteinte des objectifs du plan Alliance 2022. Pendant la durée du plan, l'utilisation accrue des architectures véhicules partagées permettra aux entreprises membres de l'Alliance de produire neuf millions de véhicules sur quatre plateformes communes, contre deux millions de véhicules sur deux

plateformes en 2016. Dans le même temps les motorisations partagées représenteront environ trois quart des ventes, contre un tiers en 2016.

En plus de favoriser les mises en commun dans les domaines de la fabrication, la qualité et l'ingénierie, le plan Alliance 2022 renforcera la convergence dans les technologies et les services de mobilité. 12 nouveaux modèles 100% électriques seront lancés d'ici 2022, sur la base de nouvelles plateformes communes de véhicules électriques et de composants partagés sur plusieurs segments. Pendant la durée du plan, les entreprises de l'Alliance lanceront 40 véhicules dotés de différents niveaux d'autonomie, allant jusqu'à l'autonomie complète, permettant à l'Alliance de proposer de nouveaux services de mobilité tels que le robo-taxi.

Carlos Ghosn conclut ainsi :

« Avec le plan Alliance 2022, trois entreprises, voire davantage, continueront leur croissance tout en agissant avec l'efficacité et la performance d'une seule. »

À propos de Renault-Nissan-Mitsubishi

Le Groupe Renault, Nissan Motor et Mitsubishi Motors forment la plus grande alliance automobile du monde. C'est le partenariat interculturel le plus ancien et le plus productif de l'industrie de l'automobile. Les ventes cumulées des trois partenaires ont dépassé les 10,6 millions de véhicules dans près de 200 pays en 2017. Les partenaires sont centrés sur la collaboration et l'optimisation des synergies afin d'accroître au maximum la compétitivité. Ils ont par ailleurs conclu des accords de collaboration stratégique avec d'autres constructeurs, dont Daimler (Allemagne) et Dongfeng (Chine). L'Alliance est en tête dans la fabrication de véhicules zéro émissions, et elle développe les technologies innovantes du véhicule autonome, connecté et abordable de demain.

www.alliance-2022.com

www.media.renault.com

www.nissan-newsroom.com

www.mitsubishi-motors.com/en/newsrelease/

11- 14 mars 2018- Nominations à la tête de l'Alliance pour accélérer les synergies

À partir du 1er avril 2018, dans le cadre du plan stratégique à moyen-terme Alliance 2022, l'Alliance renforce la convergence afin d'accélérer les synergies dans des domaines opérationnels clés.

Renault, Nissan et Mitsubishi indiquent avoir rencontré les partenaires sociaux au sujet des projets d'accélération de la convergence dévoilés le 1er mars. L'organisation décrite ci-dessous prendra effet au 1er avril 2018.

Carlos Ghosn, Président-directeur général de l'Alliance, précise :

« Nous annonçons le nom des personnes à la tête des équipes qui mèneront à bien la prochaine phase de convergence de l'Alliance. En générant des revenus additionnels, des réductions de coûts et en évitant certaines dépenses, ces équipes travailleront à l'objectif de doubler nos synergies, qui devraient passer de 5 milliards d'euros en 2016 à 10 milliards d'euros d'ici la fin du plan Alliance 2022 ».

L'annonce d'aujourd'hui marque un pas supplémentaire vers le renforcement de la performance et de la croissance des entreprises membres de l'Alliance, tout en respectant l'autonomie et les stratégies distinctes du Groupe Renault, de Nissan Motor et de Mitsubishi Motors.

Chacun des neuf dirigeants de l'Alliance nommés ci-dessous est rattaché à Carlos Ghosn, président-directeur général de l'Alliance.

Tsuyoshi Yamaguchi, Directeur de l'Ingénierie Alliance.

Cette fonction aura la responsabilité de toutes les activités de l'ingénierie et notamment du développement produit. Grâce à un processus de prise de décision conjoint elle sera garante de la compétitivité, permettra d'éviter les doublons comme les divergences, de développer plus de technologies et d'optimiser les capacités. Elle améliorera la mise en œuvre et l'efficacité des activités liées à l'ingénierie, grâce à la mise en place d'indicateurs de performance, processus, référentiels, méthodes et outils communs.

Dès le 1er avril, les personnes suivantes rejoindront l'équipe Ingénierie Alliance de Tsuyoshi Yamaguchi:

- **Gaspar Gascon**, Directeur Adjoint de l'Ingénierie Alliance
- **Takao Asami**, Directeur de la Recherche et de l'Ingénierie Avancée Alliance
- **Philippe Brunet**, Directeur des GMP Thermiques et Electriques Alliance
- **Christian Steyer**, Directeur Alliance des Projets Véhicule 1
- **Kunio Nakaguro**, Directeur Alliance des Projets Véhicule 2
- **Alexandre Corjon**, Directeur de l'Ingénierie des Systèmes Alliance
- **Karim Mikkiche**, Directeur de la Transformation et de la Performance Alliance
- **Hiroshi Nagaoka**, Directeur des Prestations, de la Simulation numérique et des Tests Alliance
- **Akihiro Otomo**, Directeur Amont Plateformes et Composants Alliance

John Martin, Directeur des Fabrications, Ingénierie de Production et Logistique Alliance.

Cette fonction dirige la convergence des fabrications, de l'ingénierie de production et de la logistique. Elle est responsable de la maximisation des synergies par l'amélioration de la distribution et de l'efficacité, l'utilisation optimale des ressources de l'Alliance et la gestion optimisée des investissements ainsi que des implantations industrielles des entreprises membres.

Dès le 1er avril, les personnes suivantes rejoindront l'équipe Fabrications, Ingénierie de Production et Logistique Alliance menée par John Martin :

- **Jose Vicente de Los Mozos**, Directeur Fabrication et Supply Chain Alliance 1
- **Hideyuki Sakamoto**, Directeur Fabrication et Supply Chain Alliance 2
- **Jun Seki**, Directeur Ingénierie de Production Alliance
- **Mark Sutcliffe**, Directeur de la Stratégie industrielle & Supply Chain Alliance
- **Colin Lawther**, Directeur du Management du TDC, TQM, PMO

Véronique Sarlat Depotte, Directeur des Achats de l'Alliance, et Président Directeur Général de *Alliance Purchasing Organization*.

Une seule équipe sera responsable des activités achats des entreprises membres de l'Alliance. Elle aura la charge de sélectionner les meilleurs fournisseurs pour l'Alliance et de les gérer. Elle s'appuiera sur la croissance et les volumes de ses fournisseurs afin d'assurer la compétitivité durable de chaque marque. La fonction contribuera activement à la définition et à la mise en œuvre de la stratégie de l'Alliance pour obtenir des ruptures dans les domaines de l'Overall Opinion (OaO) et des technologies.

Dès le 1er avril, les personnes suivantes rejoindront l'équipe Véronique Sarlat Depotte:

- **Shohei Yamazaki**, Directeur adjoint des Achats de l'Alliance, et Vice-Président de *Alliance Purchasing Organization*
- **Yukihito Hattori**, Directeur adjoint des Achats de l'Alliance, et Vice-Président de *Alliance Purchasing Organization*

Christian Vandenhende, Directeur Qualité et Satisfaction Client Alliance.

Cette fonction développera une stratégie qualité commune, en proposant des mesures permettant d'harmoniser les processus d'assurance qualité dans les projets développés par l'ingénierie de l'Alliance. Elle visera des améliorations dans le domaine de l'Overall Opinion (OaO) sur tous les marchés et garantira la satisfaction clients que ce soit en termes de produits ou de services. Elle permettra également de maîtriser les risques et de réduire les coûts par la mise en œuvre d'indicateurs de performance, processus, méthodes, référentiels, outils et audits communs.

Dès le 1er avril, les personnes suivantes rejoindront l'équipe Qualité et Satisfaction Client Alliance dirigée par Christian Vandenhende :

- **Arnaud Bouthenet**, Directeur Qualité et Satisfaction Client Stratégie Alliance
- **Hidenobu Miyagi**, Directeur Qualité et Satisfaction Client Audits Alliance

Kent O'Hara, Directeur Après-Vente Alliance.

Cette fonction coordonnera l'adoption de systèmes communs de gestion de données, des meilleures pratiques en termes de relations clients et favorisera les économies d'échelle en logistique, stocks et approvisionnements des pièces de rechange. En effet, dans le cadre du plan *Alliance 2022*, les entreprises membres ont pour objectif l'augmentation des synergies et de la coopération dans les activités après-vente telles que les accessoires, les pièces de rechange, l'ingénierie, les achats et les services connectés.

Dès le 1er avril, les personnes suivantes rejoindront l'équipe Après-vente Alliance dirigée par Kent O'Hara :

- **Hakan Dogu**, Directeur Adjoint Après-Vente Alliance
- **Pietro Berardi**, *Directeur All Parts*

Hadi Zablit, Directeur *Business Development Alliance*.

Cette fonction se concentrera sur le développement d'activités et d'innovations de rupture (dont la plateforme CMF-A) : partenariats avec des constructeurs automobiles ; développement d'*Alliance Connected Vehicles and Mobility Services*, de nouvelles technologies, de la synchronisation de la planification produits et technologie et d'*Alliance Ventures*. Il recherchera également d'autres opportunités de convergence autour de la gestion de l'information, du numérique et de l'expérience client.

Dès le 1er avril, les personnes suivantes rejoindront l'équipe *Business Development Alliance* dirigée par Hadi Zablit :

- **Ogi Redzic**, Directeur Véhicule Connecté et Services de Mobilité Alliance
- **Gérard Detourbet**, Directeur Breakthrough Innovations Alliance
- **Jacques Verdonck**, Directeur Coopération de l'Alliance avec le Groupe Daimler et des partenariats OEM
- **François Dossa**, Directeur *Alliance Ventures*
- **Nils Saclier**, Directeur *Alliance Product & Technology Planning*

Arun Bajaj, Directeur Talents Alliance.

Cette fonction s'assurera que Renault-Nissan-Mitsubishi identifie, attire, développe et retient les meilleurs talents pour garantir la meilleure performance de l'Alliance, aujourd'hui et demain. Pour ce faire elle mettra en œuvre une stratégie de gestion des talents partagée entre les entreprises membres de l'Alliance.

Ashwani Gupta, Directeur Alliance de la Division Véhicules Utilitaires Renault-Nissan-Mitsubishi.

Cette fonction regroupe l'activité véhicules utilitaires des entreprises membres de l'Alliance dans une division commune. Elle permet à l'Alliance d'accroître son leadership dans ce domaine et de développer les ventes sur des marchés clés, en exploitant tout le potentiel offert par l'expertise de Renault, Nissan et Mitsubishi. Elle permet également de générer des synergies plus importantes, d'optimiser le développement et la fabrication croisés ainsi que d'accroître le partage de technologies et la réduction des coûts, tout en préservant l'identité de chaque marque.

Arnaud Deboeuf, Directeur Alliance CEO Office.

Cette fonction vise à renforcer et à approfondir la coopération au sein de l'Alliance afin d'accélérer la performance et l'efficacité de chaque partenaire. Elle anime et promeut la convergence au travers des instances suivantes : AOC (*Alliance Operation Committee*) et ASC (*Alliance Strategic Committee*). Le CEO Office est également chargé d'accélérer les synergies, de promouvoir le partage des meilleures pratiques et d'identifier de nouveaux domaines de convergence.

Les biographies des dirigeants de l'Alliance sont disponibles sur le site internet de Renault-Nissan-Mitsubishi : <https://www.alliance-2022.com/executives/>

À propos de Renault-Nissan-Mitsubishi:

Le Groupe Renault, Nissan Motor et Mitsubishi Motors forment la plus grande alliance automobile du monde. C'est le partenariat interculturel le plus ancien et le plus productif de l'industrie de l'automobile. Les ventes cumulées des trois partenaires ont dépassé les 10,6 millions de véhicules dans près de 200 pays en 2017. Les partenaires sont centrés sur la collaboration et l'optimisation des synergies afin d'accroître au maximum la compétitivité. Ils ont par ailleurs conclu des accords de collaboration stratégique avec d'autres constructeurs, dont Daimler (Allemagne) et Dongfeng (Chine). L'Alliance est en tête dans la fabrication de véhicules zéro émissions, et elle développe les technologies innovantes du véhicule autonome,

connecté et abordable de demain.

www.alliance-2022.com

www.media.renault.com

www.nissan-newsroom.com

www.mitsubishi-motors.com/en/newsrelease/

12-28 mars 2018- INFORMATION CONCERNANT LA PARTICIPATION DU GROUPE RENAULT A L'AUGMENTATION DE CAPITAL RESERVEE D'AVTOVAZ PAR CONVERSION DE DETTES EN ACTIONS

- Renault et Rostec, les deux partenaires d'Alliance Rostec Auto B.V. ("ARA B.V."), actionnaire majoritaire d'AVTOVAZ, annoncent leur participation indirecte à l'augmentation de capital réservée d'AVTOVAZ actuellement en cours de réalisation et qui se terminera en avril 2018.
- Les deux partenaires transfèrent chacun 30,7 milliards de rouble russe de créances et de prêts à ARA B.V., qui les convertira en actions nouvelles émises par AVTOVAZ.
- Cette opération, d'un montant de 61,4 milliards de rouble russe, destinée à reconstituer les fonds propres d'AVTOVAZ, est la principale étape du processus de recapitalisation lancé en décembre 2016.
- Cette recapitalisation soutient la mise en oeuvre des plans de redressement d'AVTOVAZ et de la marque LADA.

13- 24 avril 2018- Renault-Nissan-Mitsubishi rejoint Didi Chuxing dans l'Alliance Didi Auto.

14- 26 avril 2018- Information relative à l'évolution de la participation du groupe Renault dans Avtovaz suite à l'augmentation de capital réservée.

L'augmentation de capital réservée d'Avtovaz, annoncée le 28 mars 2018, a été finalisée le 23 avril 2018.

A la suite de cette opération, les participations sont les suivantes:

- Groupe Renault détient 61.1% de la JV Alliance Rostec Auto B.V (ARA B.V), comparé à 82.5% initialement ;
- Alliance Rostec Auto B.V. (ARA B.V.) détient 83.5% du capital d'AVTOVAZ, comparé à 64.6% précédemment.

**15- 27 Avril 2018- CHIFFRE D’AFFAIRES DE 13,2 MILLIARDS D’EUROS*
AU PREMIER TRIMESTRE 2018**

- **Les immatriculations du Groupe progressent (à isopérimètre incluant Jinbei et Huasong) de 4,8% à 935 041 véhicules sur un marché en hausse de 2,7%.**
- **Le chiffre d’affaires du Groupe s’élève à 13 155 millions d’euros sur le trimestre (+0,2%). À taux de change et périmètre constants**, la progression aurait été de 5,4%.**
- **Le Groupe confirme ses objectifs de l’année.**

Boulogne-Billancourt, 27/04/2018

Résultats commerciaux : faits marquants du premier trimestre

Les immatriculations mondiales (véhicules particuliers + véhicules utilitaires) du Groupe Renault (y compris Jinbei et Huasong depuis le 1er janvier 2018) ont enregistré une hausse de 4,8% sur le premier trimestre, dans un marché qui progresse de 2,7%.

La part de marché ressort désormais à 4,0% (+0,1 point par rapport à 2017). Les marques Renault et Dacia établissent chacune un nouveau record de ventes pour un premier trimestre.

En Europe, les immatriculations du Groupe augmentent de 2,8% sur un marché en hausse de 0,6%, grâce au succès des nouveaux modèles Duster et Koleos.

Hors d’Europe, le Groupe enregistre des ventes en hausse de 22,1% en Eurasie et de 21,3% en Amériques, et fait face à un ralentissement sur les régions Afrique Moyen-Orient Inde (-5,3%) et Asie-Pacifique (-18,6%).

Chiffre d’affaires du trimestre par secteur opérationnel

Au premier trimestre 2018, le chiffre d’affaires Groupe atteint 13 155 millions d’euros (+0,2%). À taux de change et périmètre constants**, le chiffre d’affaires du Groupe progresse de 5,4%.

À compter du 1er janvier 2018, le Groupe a modifié l'allocation des bonifications de taux d'intérêt aux secteurs opérationnels, sans impact sur le chiffre d'affaire consolidé. À méthode de présentation comparable, le chiffre d'affaires de la branche Automobile hors AVTOVAZ aurait été supérieur de 136 millions d'euros (1,1 point), en contrepartie d'une diminution équivalente du chiffre d'affaires du Financement des ventes.

Le chiffre d'affaires de l'**Automobile hors AVTOVAZ** s'établit à 11 646 millions d'euros, en repli de 2,5%. Cette baisse s'explique essentiellement par un effet de change négatif de 4,8 points, du fait de la forte dévaluation des principales devises du Groupe (Peso argentin, Real brésilien, Livre turque, Dollar américain). L'effet volume est positif (+2,3 points). L'effet prix, provenant essentiellement des pays émergents pour compenser la faiblesse des devises, est positif de 1,2 point.

Le **Financement des ventes (RCI Banque)** réalise un chiffre d'affaires de 793 millions d'euros au premier trimestre, en hausse de 27,7 % par rapport à 2017. Hors impact du changement de comptabilisation mentionné ci-dessus, la hausse aurait été de 5,8%. Le nombre de nouveaux contrats de financement augmente de 4,7%. L'actif productif moyen progresse de 13,2% à 42,9 milliards d'euros.

La contribution d'**AVTOVAZ** au chiffre d'affaires du Groupe s'établit à 716 millions d'euros sur le trimestre, en hausse de 25,8%, grâce à la forte croissance des ventes de Lada, et malgré un effet change négatif de 85 millions d'euros.

Perspectives 2018

En 2018, le marché mondial devrait connaître une croissance de 2,5% par rapport à 2017. Le marché européen est attendu en hausse de 1% avec également une progression de 1% pour la France.

À l'international, la Russie devrait connaître une hausse de près de 10%. Le Brésil ainsi que la Chine devraient croître de plus de 5%, et l'Inde de 6%.

Dans ce contexte, le Groupe Renault confirme ses objectifs :

- augmenter son chiffre d'affaires (à taux de change et périmètre constants**)¹,
- maintenir une marge opérationnelle du Groupe supérieure à 6,0%¹,
- générer un free cash-flow opérationnel de l'Automobile positif.

* Le Groupe applique IFRS 15 depuis le 1er janvier 2018. La mise en œuvre de cette norme ne remet pas en cause la comparabilité de l'information trimestrielle publiée.
 ** Afin d'analyser la variation du chiffre d'affaires consolidé à taux de change et périmètre constants, le Groupe Renault recalcule le chiffre d'affaires de l'exercice en cours en appliquant les taux de change moyens annuels de l'exercice précédent, et en excluant les variations de périmètres significatives intervenues au cours de l'exercice. Concernant 2017, le chiffre d'affaires recalculé n'est corrigé que de l'effet change, aucune variation de périmètre significative n'étant intervenue en 2017 en dehors de l'intégration du Groupe AVTOVAZ qui est présenté comme un secteur opérationnel séparé.

¹ hors impact IFRS 15

Chiffre d'affaires consolidé du Groupe Renault

(en millions d'euros)	2018	2017	Variation 2018/2017
1^{er} trimestre			
Automobile hors AVTOVAZ	11 646	11 939	-2,5%
Financement des ventes	793	621	+27,7%
AVTOVAZ	716	569	+25,8%
Total	13 155	13 129	+0,2%

Total des ventes du Groupe VP+VU par région

	2018	2017	Cumul à fin mars % variation
France	177 689	172 304	3,1%
Europe (hors France)	314 781	306 885	2,6%
Total France + Europe	492 470	479 189	2,8%
Afrique Moyen-Orient Inde	120 512	127 191	-5,3%
Eurasie	165 773	135 774	22,1%
Amériques	103 477	85 281	21,3%
Asie-Pacifique	52 809	64 913	-18,6%
Total hors France + Europe	442 571	413 159	7,1%
Monde	935 041	892 348	4,8%

Total des ventes par marque

	Cumul à fin mars		
	2018	2017	% variation
RENAULT*			
VP	543 852	537 048	1,3%
VU	104 679	97 146	7,8%
VP+VU	648 531	634 194	2,3%
RENAULT SAMSUNG MOTORS			
VP	19 105	25 952	-26,4%
DACIA			
VP	160 825	140 649	14,3%
VU	10 752	10 184	5,6%
VP+VU	171 577	150 833	13,8%
LADA			
VP	82 481	62 479	32,0%
VU	3 609	3 064	17,8%
VP+VU	86 090	65 543	31,3%
JINBEI & HUASONG			
VP	1 342	1 357	-1,1%
VU	8 396	14 469	-42,0%
VP+VU	9 738	15 826	-38,5%
GROUPE RENAULT			
VP	807 605	767 485	5,2%
VU	127 436	124 863	2,1%
VP+VU	935 041	892 348	4,8%

* y compris Alpine : 38 unités en 2018

Les 15 principaux marchés du Groupe Renault à fin mars 2018

	Volumes 2018 (en unités)	Pénétration VP+VU 2018 (en %)
FRANCE	177 689	26,40
RUSSIE	112 309	28,58
ALLEMAGNE	56 932	6,03
ITALIE	55 778	9,04
ESPAGNE	44 304	11,27

BRESIL	39 609	7,51
ARGENTINE	39 211	14,84
IRAN	37 781	8,28
ROYAUME UNI	31 925	3,92
TURQUIE	29 268	18,47
CHINE	27 354	0,40
BELGIQUE+LUXEMBOURG	24 191	11,88
INDE	21 907	2,17
COREE DU SUD	19 555	4,66
ALGERIE	17 492	62,63

16- 14 mai 2018- Nissan contribue aux résultats de Renault à hauteur de 478 millions d'euros au titre du 1er trimestre 2018

Nissan a publié aujourd'hui les résultats du quatrième trimestre de son exercice fiscal 2017/2018 couvrant la période du 1er avril 2017 au 31 mars 2018.

Le résultat publié par Nissan en normes comptables japonaises au titre du quatrième trimestre de son exercice fiscal 2017/2018 (période du 1er janvier au 31 mars 2018), après retraitements ⁽¹⁾, se traduira dans le résultat net du premier trimestre 2018 de Renault par une contribution positive estimée à 478 millions d'euros ⁽²⁾.

(1) Les retraitements n'incluent pas d'impact potentiel au titre de l'application d'IFRS 15 – Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec les clients et d'IFRS 9 – Instruments financiers à compter du 1er janvier 2018, car son évaluation n'est pas encore finalisée et validée. Les données financières incluant l'application de ces nouvelles normes seront présentées dans les comptes consolidés semestriels du groupe Renault au 30 juin 2018.

(2) Sur la base d'un taux de change de 133,1 yens pour un euro en moyenne sur le trimestre.

17- INFORMATION CONCERNANT LE DEPOT PAR ALLIANCE ROSTEC AUTO B.V. D'UNE OFFRE PUBLIQUE D'ACHAT AUPRES DES ACTIONNAIRES MINORITAIRES D'AVTOVAZ

-Alliance Rostec Auto B.V. ("ARA B.V."), la joint-venture entre Renault et Rostec, actionnaire majoritaire d'AVTOVAZ, a déposé ce jour un dossier auprès de la banque centrale de la Fédération de Russie afin de lancer une offre publique d'achat sur les actions AVTOVAZ en circulation sur le marché.

- Cette démarche fait suite à l'augmentation de capital réservée qui s'est conclue en avril 2018. A l'issue de cette opération, ARA B.V. détient 83,5% du capital d'AVTOVAZ, franchissant ainsi le seuil des 75% au-delà duquel, selon la

réglementation russe, l'actionnaire majoritaire a l'obligation de lancer une offre publique d'achat auprès des actionnaires minoritaires.

- Les détails de cette opération seront rendus publics une fois validés par la Banque centrale de la Fédération de Russie.

18- Synergies annuelles : 5,7 milliards d'euros pour Renault-Nissan-Mitsubishi

- **Les synergies annuelles augmentent de 14 % et passent de 5 milliards d'euros en 2016 à 5,7 milliards d'euros en 2017**
- **Première année complète de synergies pour Mitsubishi Motors en tant que membre de l'Alliance**
- **Poursuite de la convergence dans les domaines de l'« Après-Vente », la « Qualité et Satisfaction Client » et le « Business Development »**
- **Confirmation de l'objectif de plus de 10 milliards d'euros de synergies annuelles d'ici fin 2022**

Aujourd'hui, Renault-Nissan-Mitsubishi annonce des synergies annuelles d'un montant de 5,7 milliards d'euros, en hausse de 14 %, par rapport aux 5 milliards d'euros de 2016. Les membres de la plus grande alliance automobile mondiale bénéficient en effet d'économies et de revenus supplémentaires ainsi que de mesures d'évitements de coûts.

Ces synergies illustrent les économies d'échelle réalisées au sein de l'Alliance, premier groupe automobile mondial avec des ventes cumulées dépassant les 10,6 millions de véhicules particuliers et de véhicules utilitaires légers en 2017.

Comme le précise **Carlos Ghosn, président-directeur général de Renault-Nissan-Mitsubishi** :

« L'Alliance a un impact positif direct sur la croissance et le profit de chacune de ses entreprises membres. En 2017, l'Alliance a contribué à l'amélioration de la performance du Groupe Renault, de Nissan Motor et Mitsubishi Motors – ce dernier bénéficiant pour la première fois d'une année complète de synergies. »

« Les synergies continueront d'augmenter dans les années à venir, alimentées par la convergence renforcée de l'Alliance : nous partagerons davantage de sites industriels, de plateformes véhicules et de technologies, tout en profitant de la présence des trois entreprises sur les marchés matures ou émergents. Nous confirmons notre objectif de générer plus de 10 milliards d'euros de synergies annuelles d'ici fin 2022. »

Le plan stratégique à moyen terme *Alliance 2022* prévoit des ventes annuelles cumulées de plus de 14 millions de véhicules. Neuf millions de véhicules - dont des véhicules électriques

et de segment B - seront fabriqués sur quatre plateformes communes et 75% des véhicules seront équipés de motorisations communes, contre un tiers aujourd'hui.

La convergence de l'Ingénierie renforce la compétitivité des membres de l'Alliance notamment grâce au partage des coûts de R&D et des investissements. L'année dernière, Nissan et Mitsubishi Motors ont ainsi développé conjointement la prochaine génération de *kei cars*.

En 2017, l'« *Alliance Purchasing Organization* » (anciennement RNPO) a généré des synergies significatives ainsi que des réductions de coûts en centralisant les approvisionnements en pièces, équipements et outillages, en menant des négociations avec les fournisseurs au niveau mondial, et en mutualisant l'approvisionnement en énergies des différents sites.

Exemples de nouvelles synergies :

- Adoption par Mitsubishi Motors des capacités bancaires de Nissan Sales Finance et Renault RCI Bank and Services,
- Benchmarking entre Nissan et Mitsubishi Motors dans la région ASEAN,
- Partage des entrepôts des pièces de rechange entre Renault, Nissan et Mitsubishi Motors en Europe, au Japon et en Australie.

D'importantes synergies sont également réalisées dans le domaine du Manufacturing grâce à l'utilisation de plateformes communes – qui ont permis le développement de Datsun Redi-Go et de Renault Kwid – et au processus de fabrication croisée. Renault Alaskan, produit dans les usines Nissan de Cuernavaca (Mexique) et de Barcelone (Espagne) en est un exemple. Par ailleurs les coûts de transport des véhicules ont largement diminué en 2017. Nissan et Mitsubishi Motors ont ainsi mutualisé le transport des véhicules depuis les usines de Thaïlande vers leurs distributeurs dans le monde entier.

La création d'une Division Véhicules Utilitaires Renault-Nissan-Mitsubishi a renforcé le développement et la fabrication croisés, générant par la même des synergies pour des véhicules tels les pick-up une tonne de Renault et Daimler, basés sur une plateforme Nissan. Cette nouvelle entité permet à l'Alliance de couvrir 77% du marché des VUL, avec une gamme de 18 modèles Renault, Nissan et Mitsubishi Motors.

« Une convergence plus profonde et des synergies en augmentation renforceront la pérennité de l'Alliance », conclut Carlos Ghosn.

À propos de Renault-Nissan-Mitsubishi :

Le Groupe Renault, Nissan Motor et Mitsubishi Motors forment la plus grande alliance automobile du monde. C'est le partenariat interculturel le plus ancien et le plus productif de l'industrie de l'automobile. Les ventes cumulées des trois partenaires ont dépassé les 10,6 millions de véhicules dans près de 200 pays en 2017. Les partenaires sont centrés sur la collaboration et l'optimisation des synergies afin d'accroître au maximum la compétitivité. Ils ont par ailleurs conclu des accords de collaboration stratégique avec d'autres constructeurs, dont Daimler (Allemagne) et Dongfeng (Chine). L'Alliance est en tête dans la fabrication de véhicules zéro émissions, et elle développe les technologies innovantes du véhicule autonome, connecté et abordable de demain.

www.alliance-2022.com
www.media.renault.com
www.nissan-newsroom.com
www.mitsubishi-motors.com/en/newsrelease/

19- La France devient un pôle d'excellence du véhicule électrique de Renault dans l'Alliance.

- **Accélération des investissements pour le développement et la production du véhicule électrique en France avec plus d'un milliard d'euros**
- **4 sites de production leaders pour le véhicule électrique :**
 - **Douai : introduction d'une nouvelle plateforme électrique Alliance**
 - **Flins : doublement des capacités de production de ZOE**
 - **Cléon : triplement des capacités de production du moteur électrique et introduction du moteur électrique nouvelle génération**
 - **Maubeuge : investissements pour la prochaine génération de véhicule utilitaire Kangoo, dont Kangoo Z.E.**

Boulogne-Billancourt, le 14/06/2018 - Le Groupe Renault accélère le déploiement de son plan stratégique *Drive The Future* avec un investissement de plus d'un milliard d'euros pour le développement et la production du véhicule électrique en France. Avec l'objectif de renforcer le leadership de son outil industriel français sur le marché en croissance du véhicule électrique, le Groupe Renault prévoit :

- **l'introduction à Douai d'une nouvelle plateforme électrique Alliance pour créer un deuxième site de production Renault de véhicules électriques ;**
- **le doublement des capacités de production de ZOE et le lancement de nouvelle ZOE sur le site de Flins, unique site de production de ZOE dans le monde ;**
- **le triplement des capacités de production de moteurs électriques à Cléon et l'introduction du moteur électrique nouvelle génération à partir de 2021 ;**
- **des investissements à Maubeuge pour la production de la prochaine génération de la famille Kangoo, dont le véhicule utilitaire électrique Kangoo Z.E.**

Carlos Ghosn, Président-Directeur général de Renault, a déclaré :

« L'accélération de nos investissements en France pour le véhicule électrique va permettre d'améliorer la compétitivité et l'attractivité de nos sites industriels français. Dans le cadre de

son plan stratégique Drive The Future, et avec l'Alliance, le Groupe Renault se donne les moyens de maintenir son leadership sur le marché du véhicule électrique et de continuer à développer de nouvelles solutions de mobilité durable pour tous ».

Dans un marché électrique à fort potentiel, l'Alliance est le leader mondial du véhicule électrique et le Groupe Renault, leader en Europe. Renault affiche une croissance de ses ventes de véhicules électriques de 38% en Europe, avec une augmentation de 44% de ses immatriculations de ZOE ainsi qu'une part de marché de 23,8% sur l'année 2017.

Renault rappelle qu'il prévoit de recruter **5 000 collaborateurs en CDI** en France entre 2017 et 2019 et de consacrer **235 millions d'euros à la formation** sur la même période. Résolument tournées vers l'avenir, les usines de Renault s'adaptent pour répondre aux demandes de leurs clients et aux nouveaux enjeux du secteur automobile. Le Groupe entend continuer la modernisation et la digitalisation de son système industriel français pour assurer **un haut niveau d'activité de ses sites**.



Le plan stratégique *Drive the Future* (2017-2022) du Groupe Renault vise à la fin du plan :

- Chiffre d'affaires de plus de 70 milliards d'euros
- Marge opérationnelle du Groupe de plus de 7%, soit plus de 50% d'augmentation en valeur, avec un plancher à 5 % sur la durée du plan
- Flux de trésorerie positif chaque année
- 4,2 milliards d'euros d'économies Monozukuri sur toute la durée du plan
- 18 milliards d'euros d'investissement en recherche et développement
- Plus de 5 millions de véhicules vendus, doublement des ventes en dehors de l'Europe
- Leadership sur le véhicule électrique : 8 modèles électriques, 12 modèles électrifiés
- 100% des véhicules connectés sur les marchés clés et 15 véhicules Renault autonomes

20- 18 juin 2018- Information sur l'Iran

Le 8 mai 2018, le président des États-Unis a annoncé le retrait des États-Unis du *Joint Comprehensive Plan of Action* («**JCPOA**») concernant l'Iran et sa décision de réimposer les sanctions nucléaires américaines ciblant l'Iran qui avaient été levées dans le cadre du JCPOA.

Parallèlement à cette annonce, le Président a publié un mémorandum présidentiel sur la sécurité nationale (*National Security Presidential Memorandum* «**NSPM**») ordonnant au secrétaire d'État et au secrétaire du Trésor de faire le nécessaire pour réimposer, dans les meilleurs délais et au plus tard dans les 180 jours du NSPM, toutes les sanctions américaines levées ou supprimées dans le cadre du JCPOA. Les activités antérieures au 8 mai 2018 devront progressivement prendre fin, selon les cas, dans une période de 90 jours ou de 180 jours, au terme de laquelle, les parties seront exposées au risque de sanctions ou de mesures répressives en vertu de la loi américaine.

L'annonce que les États-Unis annuleront les levées et suppressions de sanctions accordées conformément au JCPOA ne signifie pas que toutes les activités menées par des personnes non-américaines en Iran deviendront illégales après l'expiration des périodes d'arrêt progressif des activités précitées.

A ce jour, Renault évalue activement les conséquences de ces mesures sur ses activités présentes et futures en Iran.

Renault est également attentif aux résultats des travaux en cours des institutions de l'UE et aux discussions entre l'UE, ses États membres et le gouvernement des États-Unis, visant à clarifier l'étendue précise de l'exposition des entreprises européennes aux sanctions américaines.

Le retrait des États-Unis du JCPOA a conduit, et pourrait continuer à conduire, à une incertitude significative qui pourrait avoir un impact significatif sur l'économie et la stabilité politique de l'Iran, ainsi que sur l'activité économique, la stratégie et les résultats opérationnels de Renault dans le pays.

La décision américaine pourrait amener Renault à reconsidérer ses activités en Iran.