

RÉSULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2020

AGILITÉ ET RÉSILIENCE

RÉACTION RAPIDE FACE À LA CRISE DE LA COVID-19 AVEC TROIS PRIORITÉS

- Redémarrage de la production en toute sécurité
- Gestion rigoureuse de la trésorerie et maintien d'une structure financière saine
- Actions de résilience pour faire face à la chute brutale des ventes

NOUVEAUX SUCCÈS COMMERCIAUX, AVEC 12 MILLIARDS D'EUROS DE PRISES DE COMMANDES AU PREMIER SEMESTRE, ET UNE SATISFACTION CLIENT ACCRUE

ACTIONS DE RÉSILIENCE ADDITIONNELLES ET INITIATIVES STRUCTURELLES DANS LE NOUVEL ENVIRONNEMENT POST-COVID

- **Retour à une rentabilité et une génération de trésorerie solides au 2nd semestre 2020**
 - Objectif de marge opérationnelle d'environ 4,5% des ventes et de cash-flow net d'environ 600 millions d'euros au second semestre, avec des ventes d'environ 7,6 milliards d'euros (avec une hypothèse de baisse de la production automobile mondiale d'environ 15 % durant la période)
- **Confirmation de l'ambition de rentabilité et de génération de trésorerie pour 2022 avec des perspectives de ventes revues en baisse**
 - Ambition de marge opérationnelle à 8 % des ventes et de cash-flow net à 4 % des ventes, avec des ventes supérieures à 18,5 milliards d'euros (dans un marché mondial désormais estimé à 82 millions de véhicules, encore inférieur à 2019)

CHIFFRES CLÉS DU PREMIER SEMESTRE 2020

- **Ventes de 6 170 millions d'euros** (par rapport à 8 972 millions d'euros au premier semestre 2019)
 - **En baisse de 31,2 % en données publiées**
 - **En baisse de 35,4 % à périmètre et taux de change constants** (vs. -34,4 %, source : IHS Markit du 16 juillet 2020) : **la plupart des régions a surperformé de façon significative le marché local, mais le mix géographique défavorable conduit à une légère sous-performance au niveau du Groupe**
- **Résultat opérationnel de -114 millions d'euros** (contre 645 M€ au premier semestre 2019), **incluant 20 millions d'euros de coûts non récurrents liés à la Covid-19 : baisse du résultat opérationnel contenue grâce à la rapidité des actions de résilience qui ont atténué l'impact négatif significatif dû aux volumes**
- **Cash-flow net de -1 045 millions d'euros** (contre 257 M€ au premier semestre 2019), **s'expliquant principalement par la baisse du résultat opérationnel et le fort impact temporaire de la baisse d'activité sur le fonds de roulement**

Patrick KOLLER, directeur général de Faurecia, a déclaré :

« Dans un contexte de crise sans précédent liée à la Covid-19, Faurecia démontre son agilité et sa résilience. Dès le début, nous nous sommes concentrés sur trois priorités. La santé de nos collaborateurs et la mise en place des conditions appropriées pour le redémarrage en toute sécurité de la production constituaient notre priorité numéro 1. Deuxièmement, nous avons géré avec précision la trésorerie du Groupe et mis en œuvre toutes les mesures nécessaires pour maintenir une structure financière saine. Troisièmement, nous avons pris des mesures rapides afin d'améliorer notre résilience, au-delà de celles que nous avons déjà entreprises depuis mi-2018.

Parallèlement, nous avons renforcé nos relations avec nos clients, comme en témoignent les prises de commandes élevées et les nombreuses récompenses reçues, et nous avons poursuivi le déploiement de notre stratégie. Je souhaite remercier toutes les équipes de Faurecia pour leur engagement au cours de cette période extrêmement difficile.

Le déploiement accéléré de nos initiatives clés en matière de résilience et les actions structurelles supplémentaires vont nous permettre d'accroître davantage notre résilience et de revenir à une rentabilité et une génération de trésorerie solides au second semestre. À moyen terme, nous nous focalisons sur nos priorités clés dans un nouvel environnement de marché post-Covid et nous sommes confiants quant à notre capacité à atteindre notre ambition de rentabilité et de génération de trésorerie pour 2022. »

- **Les états financiers consolidés du premier semestre 2020 ont été approuvés par le Conseil d'administration qui s'est réuni le 24 juillet 2020, sous la présidence de Michel de Rosen. Ces comptes ont fait l'objet d'une revue limitée par les commissaires aux comptes, qui ont émis leur rapport.**
- **Le résultat opérationnel présenté comme principal indicateur de performance de Faurecia est le résultat opérationnel avant amortissement des actifs incorporels acquis via le regroupement d'entreprises. Toutes les autres définitions sont expliquées à la fin du communiqué de presse sous la rubrique « Définitions des termes utilisés dans ce document ».**
- **Tous les chiffres relatifs à la production automobile mondiale ou régionale se réfèrent aux prévisions IHS Markit du 16 juillet 2020 (segment véhicules en adéquation avec les chiffres de la CAAM pour la Chine).**

FORT IMPACT DU COVID-19 AU PREMIER SEMESTRE 2020

La première moitié de l'année a été fortement marquée par la pandémie mondiale de Covid-19 qui a eu un impact majeur sur l'industrie automobile et tous les secteurs de l'économie.

Consécutivement à la fermeture temporaire de la plupart des sites de production de ses clients dans le monde, Faurecia a dû également interrompre la production dans un grand nombre de ses sites au cours de cette période.

Parallèlement à l'expansion rapide de la pandémie dans les différentes régions du monde, l'Asie (19 % des ventes du Groupe au premier semestre 2019) a été la première région à être impactée avec un point bas des ventes en février, et une reprise progressive à partir de mars. Depuis mai, les ventes de Faurecia en Chine sont supérieures aux niveaux de l'an passé.

Deux mois plus tard, l'Europe et l'Amérique du Nord (76 % des ventes du Groupe au premier semestre 2019) ont connu un point bas de ventes en avril, avant une reprise progressive à partir de mai. En juin, les ventes en Europe et en Amérique du Nord étaient encore respectivement inférieures de 22 % et 14 % par rapport à l'année précédente.

Comme détaillé plus bas, les ventes du Groupe du premier semestre de l'année ont chuté de 35,4 % à périmètre et taux de change constants : -19,7 % au 1^{er} trimestre (voir le communiqué de presse du 20 avril 2020) et -50,0 % au 2^e trimestre.

Compte tenu de cette situation sans précédent, Faurecia a immédiatement mis en œuvre un plan d'action solide en réaction à la crise, en se concentrant sur trois priorités :

- La première priorité était la santé et la sécurité de tous les collaborateurs, ainsi que la mise en place des conditions appropriées pour une reprise en toute sécurité de la production, en se basant sur l'expérience concluante de la Chine.
- La deuxième priorité était la gestion précise de la trésorerie du Groupe et la protection d'une structure financière saine. À cette fin, Faurecia a tiré 600 millions d'euros sur sa ligne de crédit syndiqué de 1,2 milliard d'euros, a signé un nouveau Club Deal de 800 millions d'euros et a étendu son programme d'affacturage à l'activité SAS récemment intégrée. En outre, le Conseil d'administration a pris la décision, approuvée par les actionnaires lors de la récente Assemblée générale annuelle, d'annuler le dividende de 2020.
- La troisième priorité consistait à déployer des actions rapides pour améliorer davantage la résilience du Groupe, au-delà de l'amélioration continue depuis mi-2018, afin de limiter l'impact de la forte baisse des ventes sur le résultat opérationnel.

Avec ce plan d'action efficace, Faurecia a contenu la baisse du résultat opérationnel face à la chute des ventes. Grâce aux actions de résilience telles que la flexibilisation des coûts de main-d'œuvre directs et indirects, la flexibilisation des coûts de fabrication, la réduction des dépenses nettes de R&D et le contrôle strict des frais généraux et administratifs, Faurecia a généré 536 millions d'euros d'économies qui ont atténué l'impact estimé à 1,3 milliard d'euros sur le résultat opérationnel de la baisse du volume des ventes. Le résultat opérationnel s'est établi à -114 millions d'euros au premier semestre 2020 dont -20 millions d'euros de coûts non-récurrents liés à la Covid.

Le test de dépréciation des écarts d'acquisition réalisé au 30 juin 2020 intégrait de nouvelles hypothèses de marché en raison de l'impact de la Covid-19. Ce test a conduit à une dépréciation de 150 millions d'euros pour Clarion Electronics tandis qu'aucune dépréciation n'était nécessaire pour Seating, Interiors et Clean Mobility.

PRINCIPALES RÉALISATIONS DU PREMIER SEMESTRE 2020

Tout en mettant l'accent sur le plan d'action visant à surmonter le pic de la crise, Faurecia a poursuivi le déploiement de sa stratégie au premier semestre :

- **Satisfaction client accrue**, démontrée par des prises de commandes élevées de 12 milliards d'euros durant le premier semestre (dont 1,4 milliard d'euros pour Clarion Electronics, en avance sur son objectif annuel de 2,1 milliards d'euros) et 31 récompenses reçues de clients, ainsi qu'une augmentation de la notation moyenne par ses clients de 3,8 étoiles au 1^{er} semestre 2019 (sur un maximum de 5 étoiles) à 4,2 étoiles au 1^{er} semestre 2020
- **Intégration réussie de SAS** (entièrement consolidée à compter de février) **et acquisitions ciblées**, comme IRYStec (startup canadienne spécialisée dans les technologies d'affichage) et la co-entreprise avec le Groupe Xuyang (pour la production, l'assemblage et la vente d'écrans pour l'industrie automobile ainsi que des services après-ventes pour les constructeurs)

CHIFFRES CLÉS DU PREMIER SEMESTRE 2020

en M€	S1 2019	S1 2020	Variation
Ventes <i>à périmètre et taux de change constants</i>	8 972	6 170	-31,2 % -35,4 %
Résultat opérationnel <i>en % des ventes</i>	645 7,2 %	-114 -1,8 %	n/a n/a
Cash-flow net	257	-1 045	n/a

Ventes de 6 170 millions d'euros, en baisse de 31,2 % en données publiées, reflétant principalement l'impact de la crise de la Covid-19

- Effet devises limité de -43 millions d'euros ou -0,5 %
- Effet de périmètre de 417 millions d'euros ou +4,6 %, dont 207 millions d'euros de SAS (5 mois, consolidé depuis le 1^{er} février) et 210 millions d'euros de Clarion (4 mois)
- À périmètre et taux de change constants, les ventes ont diminué de 35,4 % par rapport à une chute de 34,4 % de la croissance de la production automobile mondiale :
 - La légère sous-performance du Groupe est due à un effet de mix géographique défavorable d'environ -350 points de base (l'Europe et l'Amérique du Nord, les régions les plus impactées, représentaient 76 % des ventes du Groupe l'an passé, alors qu'elles représentaient 46 % de la production automobile mondiale), tandis que toutes les régions, excepté l'Amérique du Nord, ont fortement surperformé le marché sur la période
 - Au 2^e trimestre 2020, toutes les régions ont fortement surperformé le marché

Résultat opérationnel de -114 millions d'euros par rapport à 645 millions d'euros au premier semestre 2019 ; la variation de -759 millions d'euros est due :

- À l'impact de la baisse des volumes liée à la crise de la Covid-19 pour -1 268 millions d'euros
- Aux économies réalisées grâce aux actions de résilience entreprises pour atténuer les impacts négatifs susmentionnés pour 542 millions d'euros
- Aux coûts non récurrents liés à la Covid-19 pour -20 millions d'euros, et
- À l'effet de périmètre et d'autres éléments pour 9 millions d'euros

Le levier opérationnel, calculé comme la baisse du résultat opérationnel (hors coûts non récurrents liés à la Covid-19 et effet de périmètre & autres) rapporté à la baisse des ventes à périmètre constant, a été contenu à 23 % (voir calcul détaillé en annexe de ce document)

Cash-flow net de -1 045 millions d'euros par rapport à 257 millions d'euros au premier semestre 2019

Il a principalement été impacté par :

- La contribution négative du résultat opérationnel pour -114 millions d'euros (par rapport à une contribution positive de 645 millions d'euros au premier semestre 2019)
- L'impact temporaire de la baisse d'activité sur le besoin en fonds de roulement pour -647 millions d'euros, qui devrait s'inverser en grande partie au second semestre 2020
- La variation de l'affacturage des créances pour -96 millions d'euros

VENTES ET RENTABILITÉ PAR RÉGION

Europe (49 % des ventes du Groupe)

	Ventes		Rés. opérationnel	
	M€	Var.	M€	% ventes
S1 2019	4 531		295	6,5 %
Change	-12	-0,3 %		
Organique	-1 634	-36,1 %		
Périmètre	142	3,1 %		
S1 2020	3 027	-33,2 %	-113	-3,7 %

En Europe, le point bas des ventes a été atteint en avril, avec une reprise des volumes continue depuis mai :

- Les ventes ont baissé de 36,1 % lors du premier semestre à périmètre et taux de change constants (-16 % au premier trimestre et -55 % au deuxième trimestre) ; en juin, les ventes ont baissé de 22 % par rapport à l'exercice précédent
- **Forte surperformance de 360 points de base au premier semestre** (prévisions IHS Markit de juillet 2020 de -39,7 %)
- L'effet de périmètre positif est attribuable à SAS pour 122 millions d'euros et à Clarion pour 20 millions d'euros

Amérique du Nord (24 % des ventes du Groupe)

	Ventes		Rés. opérationnel	
	M€	Var.	M€	Var.
S1 2019	2 289		153	6,7 %
Change	34	1,5 %		
Organique	-954	-41,7 %		
Périmètre	105	4,6 %		
S1 2020	1 475	-35,6 %	-84	-5,7 %

En Amérique du Nord, le point bas des ventes a également été atteint en avril, avec une reprise des volumes continue depuis mai :

- Les ventes ont baissé de 41,7 % lors du premier semestre à périmètre et taux de change constants (-18 % au premier trimestre et -64 % au deuxième trimestre) ; en juin, les ventes ont baissé de 14 % par rapport à l'exercice précédent
- **Forte surperformance de 520 points de base au deuxième trimestre** (-63,9 % pour Faurecia par rapport aux prévisions IHS Markit de juillet 2020 de -69,1 %) ne compensant pas complètement la sous-performance du premier trimestre (principalement attribuable à l'effet négatif des fins de production dans l'activité Seating)
- L'effet de périmètre positif est attribuable à SAS pour 49 millions d'euros et à Clarion pour 56 millions d'euros

Asie (24 % des ventes du Groupe)

	Ventes		Rés. opérationnel	
	M€	Var.	M€	Var.
S1 2019	1 716		171	10,0 %
Change	-12	-0,7 %		
Organique	-399	-23,2 %		
Périmètre	165	9,6 %		
S1 2020	1 470	-14,3 %	101	6,8 %

En Asie, qui a été la première région impactée par la crise du Covid-19, le point bas des ventes a été atteint en février, avant une reprise des volumes continue depuis mars :

- Les ventes ont baissé de 23,2 % lors du premier semestre à périmètre et taux de change constants (-34 % au premier trimestre et -14 % au deuxième trimestre)
- **Forte surperformance de 500 points de base au premier semestre** (prévisions IHS Markit de juillet 2020 de -28,2 %)
- L'effet de périmètre positif est attribuable à SAS pour 32 millions d'euros et à Clarion pour 133 millions d'euros

Plus particulièrement en Chine, la reprise a été plus forte et plus rapide avec des ventes supérieures à 2019 depuis mai ; en juin, elles étaient supérieures de 23 % par rapport à l'année précédente :

- Les ventes ont baissé de 18,0 % lors du premier semestre à périmètre et taux de change constants (-42 % au premier trimestre et +6 % au deuxième trimestre)
- **Forte surperformance de 470 points de base au premier semestre** (prévisions IHS Markit de juillet 2020 de -22,7 %)

Amérique du Sud (2 % des ventes du Groupe)

	Ventes		Rés. opérationnel	
	M€	Var.	M€	Var.
S1 2019	345		19	5,4 %
Change	-47	-13,7 %		
Organique	-145	-42,1 %		
Périmètre	4	1,2 %		
S1 2020	157	-54,6 %	-14	-8,8 %

En Amérique du Sud, le point bas des ventes a été atteint en avril/mai, avec une reprise des volumes progressive depuis :

- Les ventes ont baissé de 42,1 % lors du premier semestre à périmètre et taux de change constants (-2 % au premier trimestre et -73 % au deuxième trimestre) ; en juin, les ventes ont baissé de 42 % par rapport à l'exercice précédent
- **Forte surperformance de 890 points de base au premier semestre** (prévisions IHS Markit de juillet 2020 de -51,0 %)
- L'effet de périmètre positif est attribuable à SAS uniquement

VENTES ET RENTABILITÉ PAR ACTIVITÉ

Les performances par activité sont présentées dans le tableau ci-dessous ; elles s'expliquent principalement par l'impact du Covid-19 commenté précédemment en détail par région.

En M€	Seating	Interiors	Clean Mobility	Clarion Electronics
Ventes S1 2019	3 640	2 746	2 351	235
Effet change	-15	-19	-11	2
	-0,4 %	-0,7 %	-0,5 %	+0,9 %
Croissance organique	-1 355	-1 012	-693	-116
	-37,2 %	-36,9 %	-29,5 %	-49,4 %
Effet périmètre		207 (SAS)		210 (Clarion)
		+7,5 %		+89,6 %
Ventes S1 2020	2 270	1 922	1 646	331
<i>Variation en %</i>	-37,6 %	-30,0 %	-30,0 %	+41,0 %
<i>Variation en valeur</i>	-1 370	-824	-705	+96
Résultat opérationnel				
S1 2019	219	171	255	0
S1 2020	-23	93	10	-9

RÉSULTAT NET (PART DU GROUPE) DE -433 MILLIONS D'EUROS, QUI S'EXPLIQUE PRINCIPALEMENT PAR LA BAISSÉ DU RÉSULTAT OPÉRATIONNEL

Le résultat opérationnel du Groupe s'établit à -114 millions d'euros, par rapport à 645 millions d'euros au premier semestre 2019.

- **Amortissement des actifs incorporels acquis dans le cadre de regroupements d'entreprises** : charge nette de 46 millions d'euros contre une charge nette de 11 millions d'euros au premier semestre 2019 ; cette augmentation est attribuable principalement à Clarion Electronics pour 31 M€ et SAS pour 12 M€.
- **Coûts de restructuration** : charge nette de 89 millions d'euros contre 71 millions d'euros au premier semestre 2019 ; l'augmentation s'explique par les mesures prises pour s'adapter à la crise. Pour l'exercice 2020, les coûts de restructuration devraient atteindre 230 millions d'euros (contre 132 millions d'euros en 2019, hors Clarion).
- **Autres produits et charges opérationnels non courants** : bénéfice net de 16 millions d'euros contre une charge nette de 22 millions d'euros au premier semestre 2019 ; cela inclut :
 - Un bénéfice de 178 millions d'euros dû à la réévaluation de la participation initiale de 50 % dans SAS,
 - Une charge de 150 millions d'euros due à la dépréciation de l'écart d'acquisition de Clarion Electronics.
- **Résultat financier net** : charge nette de 108 millions d'euros contre une charge nette de 94 millions d'euros au premier semestre 2019 ; l'augmentation s'explique en grande partie par la hausse de la dette brute.
- **Impôt sur les bénéfices** : charge nette de 67 millions d'euros contre une charge nette de 93 millions d'euros au premier semestre 2019 ; cela inclut une charge due aux variations d'actifs d'impôts différés pour 21 millions d'euros (France et Allemagne principalement).
- **Part de résultat net des sociétés liées** : charge de 12 millions d'euros contre un bénéfice de 25 millions d'euros au premier semestre 2019 ; le premier semestre 2019 incluait une contribution positive de 13 millions d'euros de SAS, tandis que le premier semestre 2020 inclut une contribution négative de 7 millions d'euros de Symbio.

Le résultat net avant intérêts minoritaires est une perte de 420 millions d'euros, à comparer à un bénéfice de 378 millions d'euros au premier semestre 2019.

Les intérêts minoritaires se montent à 13 millions d'euros contre 33 millions d'euros au premier semestre 2019.

Le résultat net (part du Groupe) est une perte de 433 millions d'euros, à comparer à un bénéfice de 346 millions d'euros au premier semestre 2019.

CASH-FLOW NET DE -1 045 MILLIONS D'EUROS, QUI S'EXPLIQUE PRINCIPALEMENT PAR LA BAISSÉ DU RÉSULTAT OPÉRATIONNEL ET LE FORT IMPACT TEMPORAIRE DE LA BAISSÉ D'ACTIVITÉ SUR LE FONDS DE ROULEMENT

L'EBITDA s'établit à 509 millions d'euros, contre 1 171 millions d'euros au premier semestre 2019. Cette évolution s'explique par la baisse de 759 millions d'euros du résultat opérationnel, atténué par un montant de provisions pour dépréciation plus important et des amortissements incluant l'effet de périmètre.

- **Les dépenses d'investissement** représentent une sortie de trésorerie de 235 millions d'euros contre 286 millions d'euros au premier semestre 2019.
- **La R&D capitalisée** a généré une sortie de trésorerie de 305 millions d'euros contre 322 millions d'euros au premier semestre 2019.
La baisse des dépenses d'investissement de -17,9 % et de R&D capitalisée de -5,3 % s'explique par la baisse d'activité et les actions de flexibilisation.
- **La variation du besoin en fonds de roulement** a généré une sortie de trésorerie de 647 millions d'euros contre 17 millions d'euros au premier semestre 2019 ; cela s'explique principalement par l'impact de la baisse brutale des ventes due à la crise, un impact qui devrait s'inverser en grande partie au deuxième semestre.
- Outre la variation du besoin en fonds de roulement, **l'affacturage des créances** a été réduit de 96 millions d'euros par rapport à fin 2019 ; cet effet net inclut 115 millions d'euros dus à l'extension du programme à SAS.
- **Les restructurations** représentent une sortie de trésorerie de 54 millions d'euros contre 61 millions d'euros au premier semestre 2019.
- **Les charges financières nettes** s'élèvent à 94 millions d'euros, contre 85 millions d'euros au premier semestre 2019 ; cela s'explique par l'augmentation de la dette et les effets ponctuels liés aux actions prises durant la crise pour protéger la trésorerie.
- **L'impôt sur les bénéfices** a généré une sortie de trésorerie de 109 millions d'euros contre 152 millions d'euros au premier semestre 2019.
- **D'autres éléments opérationnels** ont généré une sortie de trésorerie de 14 millions d'euros, contre 11 millions d'euros au premier semestre 2019.

Cash-flow net de -1 045 millions d'euros par rapport à 257 millions d'euros au premier semestre 2019.

- **Les investissements financiers nets et autres éléments de trésorerie** représentent une sortie de trésorerie de 369 millions d'euros, contre 1 276 millions d'euros au premier semestre 2019 ; cela correspond principalement à l'investissement (50 %) dans SAS, tandis que cela correspondait à l'acquisition de Clarion au premier semestre 2019.

Après un impact négatif de 91 millions d'euros lié à la norme IFRS16, la dette financière nette du Groupe s'établit à 4 034 millions d'euros au 30 juin (contre 2 524 millions d'euros au 31 décembre 2019).

Le ratio dette nette/EBITDA s'établit à 2,3x au 30 juin, et devrait s'établir autour de 2,5x en fin d'exercice.

ACTIONS DE REDRESSEMENT ET GUIDANCE POUR LE SECOND SEMESTRE 2020

Au second semestre, Faurecia poursuivra le déploiement de mesures pour renforcer davantage la résilience, améliorer la génération de trésorerie et maintenir une structure financière saine.

En matière de **résilience**, Faurecia continuera à :

- Optimiser son empreinte industrielle avec un budget de restructuration d'environ 230 millions d'euros pour l'exercice (contre 132 millions d'euros en 2019, hors Clarion),
- Flexibiliser ses coûts de main-d'œuvre directs et indirects, de fabrication et de R&D ainsi qu'à contrôler strictement ses frais généraux et administratifs,
- Accélérer les programmes mondiaux d'optimisation des coûts.

En matière de **trésorerie**, Faurecia vise à :

- Réduire les Capex d'environ 40 % sur l'exercice (contre 685 millions d'euros en 2019),
- Réduire le coût brut de la R&D de 10 % à 15 % sur l'exercice (contre 1 330 millions d'euros en 2019),
- Générer un flux positif élevé lié au fonds de roulement, avec des niveaux d'inventaires et de paiements en attente inférieurs en fin d'exercice aux niveaux pré-Covid,
- Rétablir le niveau d'affacturage (en incluant SAS) à environ 1 milliard d'euros d'ici la fin de l'exercice.

En matière de **structure financière**, Faurecia a signé en juillet une nouvelle ligne de crédit bilatérale sur 12 mois de 100 millions d'euros (non utilisée) et vise à refinancer, via des obligations à long terme, le Club Deal de 800 millions d'euros signé au cours du premier semestre.

Grâce à ces mesures et compte tenu de l'hypothèse de baisse d'environ 15 % de la production automobile mondiale au second semestre 2020 rapport au second semestre 2019 (vs. la prévision IHS Markit du 16 juillet 2020 de -11 %), dont :

- Europe : environ -15 % par rapport au second semestre 2019
- Amérique du Nord : entre -10 % et -15 % par rapport au second semestre 2019
- Asie : entre -5 % et -10 % par rapport au second semestre 2019

Faurecia vise désormais pour le second semestre :

- **Des ventes d'environ 7,6 milliards d'euros**
- **Une marge opérationnelle d'environ 4,5 % des ventes**
- **Un cash-flow net d'environ 600 millions d'euros**

Les hypothèses concernant la production automobile mondiale qui sous-tendent ces objectifs n'intègrent pas de nouveau confinement de grande ampleur dans une région de production automobile durant la période (taux de change moyens pour la période estimés à 1,10 pour USD/€ et 7,80 pour CNY/€).

AMBITION À MOYEN TERME 2022 EN MATIÈRE DE RENTABILITÉ ET DE GÉNÉRATION DE TRÉSORERIE CONFIRMÉE GRÂCE AUX INITIATIVES STRUCTURELLES ET À L'AMÉLIORATION CONTINUE DE LA RÉSILIENCE

En conséquence de la crise de la Covid-19, les nouvelles hypothèses relatives à la production automobile mondiale à moyen terme de Faurecia sont les suivantes :

- 2020 : environ 64 millions de véhicules (environ -25 % par rapport aux 85 millions de véhicules produits en 2019)
- 2022 : entre 76 et 85 millions de véhicules (contre 87 millions de véhicules estimés avant la crise de la Covid-19)
- 2024 : entre 85 et 91 millions de véhicules

Ces hypothèses supposent un retour de la production automobile mondiale au niveau pré-Covid de 85 millions de véhicules produits en 2019, entre 2022 et 2024.

Dans le nouvel environnement post-Covid, trois tendances émergent :

- L'accélération de l'électrification, favorisée par la réglementation sur les émissions de CO₂, les primes incitatives et les préoccupations environnementales croissantes, conduit à renforcer l'intérêt porté aux solutions à hydrogène
- Forte dynamique en faveur de la neutralité carbone
- Réduction des investissements dans la conduite autonome, l'accent étant désormais mis sur les niveaux L2 / L2+

Faurecia est parfaitement préparé pour saisir les opportunités liées à ces tendances :

- **Concentration des investissements sur 14 lignes de produits** avec un fort potentiel de croissance rentable
- Construction d'une position de leader dans **les systèmes de piles à combustible et les réservoirs hydrogène à haute pression**
- Déploiement d'une ambitieuse feuille de route pour atteindre la **neutralité carbone**

Les performances à moyen terme de Faurecia bénéficieront des actions prises pour réduire de façon significative le point-mort des opérations ainsi que des **moteurs de croissance rentable de chaque activité :**

- **Seating**, avec le lancement de nouveaux programmes majeurs en 2021 qui contribueront à une surperformance élevée,
- **Interiors**, avec le fort potentiel de SAS et le recentrage du portefeuille de produits,
- **Clean Mobility**, avec l'augmentation du contenu unitaire pour les véhicules à faibles émissions, une position de leader dans les systèmes de piles à combustible et un fort potentiel de croissance pour les véhicules utilitaires et l'industrie,
- Redressement de **Clarion Electronics** avec une croissance des ventes confirmée et une optimisation continue des coûts.

Avec ces nouvelles hypothèses de production automobile mondiale à moyen terme et grâce à ses initiatives structurelles et de résilience, Faurecia confirme son ambition 2022 de rentabilité et de génération de trésorerie (telle qu'annoncée lors du Capital Markets Day du 26 novembre 2019), malgré des perspectives de ventes inférieures :

- **Ventes désormais attendues à plus de 18,5 milliards d'euros** (compte tenu d'une hypothèse de production automobile mondiale de 82 millions de véhicules) contre une prévision initiale « supérieure à 20,5 milliards d'euros » basée sur une hypothèse de production automobile mondiale de 87 millions de véhicules en 2022
- **Ambition de marge opérationnelle confirmée à 8 % des ventes**
- **Ambition de cash-flow net confirmée à 4 % des ventes**

Faurecia vise également un retour à sa notation de crédit BB+/Ba1 d'ici la fin de l'année 2022.

La présentation financière et le rapport financier de Faurecia seront disponibles à 9 h 30 aujourd'hui (heure de Paris) sur le site Internet de Faurecia : www.faurecia.com.

Un webcast aura lieu ce jour à 10 h (heure de Paris). Si vous souhaitez suivre la présentation via le webcast, utilisez le lien suivant : <https://hosting.3sens.com/Faurecia/20200727-28B7F903/en/form.php>

Une rediffusion sera disponible dès que possible.

Vous pouvez également suivre la présentation via une conférence téléphonique :

- France : +33 (0)1 76 77 22 57
- Royaume-Uni : +44 (0)330 336 9411
- États-Unis : +1 323 794 2093

Calendrier financier

23 octobre 2020 : Publication des ventes du T3 2020 (avant l'ouverture du marché)

À propos de Faurecia

Fondé en 1997, Faurecia est devenu un acteur majeur de l'industrie automobile mondiale. Avec 248 sites industriels, 37 centres de R&D et 115 500 collaborateurs répartis dans 37 pays, Faurecia est un leader mondial dans ses quatre domaines d'activités : Seating, Interiors, Clarion Electronics et Clean Mobility. Son offre technologique forte fournit aux constructeurs automobiles des solutions pour le Cockpit du futur et la Mobilité durable. En 2019, le Groupe a réalisé 17,8 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Faurecia est coté sur le marché Euronext de Paris et fait partie de l'indice CAC Next 20. Pour en savoir plus : www.faurecia.com

Contacts

Presse

Eric FOHLEN-WEILL
Corporate Communication Director
Tél. : +33 (0)1 72 36 72 58
eric.fohlen-weill@faurecia.com

Analystes/Investisseurs

Marc MAILLET
Directeur des Relations investisseurs
Tél. : +33 (0)1 72 36 75 70
marc.maillet@faurecia.com

Anne-Sophie JUGEAN
Directrice adjointe des Relations investisseurs
Tél. : +33 (0)1 72 36 71 31
annesophie.jugean@faurecia.com

ANNEXES

Définitions des termes utilisés dans ce document

1. Croissance des ventes

L'**évolution des ventes** de Faurecia sur un an comprend trois éléments :

- un « **effet devises** » calculé en appliquant les taux de change moyens de la période aux ventes de l'année précédente,
- un « **effet de périmètre** » (acquisition/cession),
- et la « **croissance à taux de change constants** ».

Faurecia définit l'effet de périmètre comme l'ensemble des acquisitions et cessions, dont les ventes annuelles dépassent 250 millions d'euros.

Les autres acquisitions dont le montant des ventes est inférieur à ce seuil sont considérées comme des « acquisitions *bolt-on* » et sont comprises dans la « croissance à taux de change constants ».

Au premier semestre 2020, il n'y a eu aucun effet des « acquisitions bolt-on » ; en conséquence, la « croissance à taux de change constants » est équivalente à la croissance des ventes à périmètre et taux de change constants également présentée comme une croissance organique.

2. Résultat opérationnel

Le résultat opérationnel est le principal indicateur de performance du groupe Faurecia. Il correspond au résultat net des sociétés intégrées avant prise en compte :

- de l'amortissement des actifs incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises ;
- des autres produits et charges opérationnels non courants, qui correspondent à des éléments exceptionnels, ponctuels et significatifs, notamment les coûts de réorganisation et de départs à la retraite anticipés, l'impact d'événements exceptionnels tels que l'arrêt définitif d'une activité, la fermeture ou la vente d'un site industriel, la cession d'immeubles non affectés à l'exploitation, la constatation de pertes de valeurs d'actifs incorporels ou corporels et d'autres pertes inhabituelles et significatives ;
- des produits de prêts, de trésorerie et de titres de placement ; des charges de financement ;
- des autres produits et charges financiers qui comprennent l'effet de l'actualisation des engagements de retraite et du rendement des fonds affectés à la couverture de ceux-ci, la partie inefficace des couvertures de change et de taux, les variations de valeur des instruments de change et de taux pour lesquels les relations de couverture ne remplissent pas les critères de la norme IFRS 9, et les résultats sur cession de titres de filiales ;
- des impôts.

3. Cash-flow net

Le cash-flow net est défini comme l'excédent/le besoin de trésorerie des activités d'exploitation et d'investissement duquel on soustrait les (acquisitions)/cessions de titres de participation et d'activités (net de la trésorerie apportée), les autres variations et les produits de cession d'actifs financiers. Le remboursement de la dette IFRS 16 n'est pas inclus.

4. Dettes financières nettes

La dette financière nette est définie comme la dette financière brute minorée des placements de trésorerie et des disponibilités ainsi que des instruments dérivés actifs non courants et courants. Cela inclut les crédits-baux (dette IFRS 16).

Compte de résultat

en M€	S1 2019	S1 2020	Variation
Ventes	8 972	6 170	-2 802
Résultat opérationnel (avant amort. des actifs incorporels acquis)	645	(114)	-759
Amort. des actifs incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises	(11)	(46)	
Résultat opérationnel (après amort. des actifs incorporels acquis)	634	(159)	-793
Restructuration	(71)	(89)	
Autres produits et charges opérationnels non courants	(22)	16	
Charge d'intérêts et autres charges et produits financiers	(94)	(108)	
Résultat avant impôt des sociétés intégrées	447	(341)	
Impôts sur les bénéfices	(93)	(67)	
<i>en % du résultat avant impôts</i>	<i>(20,8 %)</i>	<i>n/a</i>	
Résultat net des sociétés intégrées	353	(408)	-761
Part de résultat net des sociétés liées	25	(12)	
Résultat net consolidé avant intérêts minoritaires	378	(420)	
Intérêts minoritaires	(33)	(13)	
Résultat net consolidé, part du Groupe	346	(433)	-778

Tableau des flux de trésorerie

en M€	S1 2019	S1 2020	Variation
Résultat opérationnel	645	(114)	-759
Amortissement et provisions pour dépréciation, dont :	526	623	
- Amortissement des actifs incorporels de R&D	207	243	
- Autres amortissements et provisions pour dépréciation	319	380	
EBITDA	1 171	509	-662
<i>en % des ventes</i>	<i>13,1%</i>	<i>8,3%</i>	
Capex	(286)	(235)	
R&D capitalisée	(322)	(305)	
Variation du BFR	(17)	(647)	-630
Changement de l'affacturage	20	(96)	-116
Restructuration	(61)	(54)	
Frais financiers	(85)	(94)	
Impôts	(152)	(109)	
Autres (opérationnels)	(11)	(14)	
Cash-flow net	257	(1 045)	-1 302
Dividendes versés (y c. minoritaires)	(190)	(5)	
Achat d'actions	(30)	0	
Investissement financier net & autres	(1 276)	(369)	
Impact IFRS16	(748)	(91)	
Variation de l'endettement net	(1 987)	(1 510)	
Dette nette en début d'exercice	478	2 524	
Dette nette en fin d'exercice	2 465	4 034	

Réconciliation du cash-flow net

en M€	S1 2019	S1 2020	Variation
Cash-flow net	257	(1 045)	-1 302
Cessions/acquisitions de participations et d'activités (net de la trésorerie apportée)	(994)	(224)	
Produit de cessions d'actifs financiers	0	0	
Autres variations provenant des activités poursuivies	(50)	(3)	
Excédent/besoin de trésorerie des activités d'exploitation et d'investissement	(688)	(1 272)	-584

Calcul du levier opérationnel

Ventes (en M€)		Résultat opérationnel (en M€)	
S1 2019	8 972	S1 2019	645
Change	-43 (a)	Impact volume	-1 284 (c)
Organique	-3 176 (b)	Actions de résilience	536 (d)
Périmètre	417	Périmètre & autres	9
S1 2020	6 170	<i>S1 2020 avant coûts non récurrents liés à la Covid-19</i>	<i>-94</i>
		Coûts non récurrents liés à la Covid-19	-20
		S1 2020	-114
Levier opérationnel au S1 2020 (a+b)/(c+d)		23 %	
<i>Baisse du résultat opérationnel hors coûts non récurrents liés à la Covid-19 et effet de périmètre & autres</i>		<i>-748</i>	
<i>Baisse des ventes à périmètre constant</i>		<i>-3 219</i>	