

Nanterre, le 19 avril 2016

Journée Investisseurs 2016

Faurecia va accélérer sa croissance rentable et renforcer son offre technologique pour devenir leader dans la mobilité durable et le cockpit du futur

Lors de sa Journée Investisseurs, qui s'est tenue aujourd'hui à Paris, Faurecia a présenté sa stratégie d'accélération de création de valeur. Sur la période 2016 – 2018, le chiffre d'affaires du Groupe va progresser de 6% CAGR (400 points de base au-dessus de la production automobile). En 2018, la marge opérationnelle atteindra 6% du chiffre d'affaires (7% des ventes à valeur ajoutée¹). Le cash-flow net dépassera les 500 millions d'euros et le bénéfice par action atteindra 5 euros.

Pour élargir son offre technologique axée sur les tendances majeures de l'industrie que sont la protection de l'environnement, la connectivité et la conduite autonome, le Groupe étendra rapidement ses "Value Spaces" : les lignes de produits à fort contenu technologique et dont les marges et les taux de croissance sont nettement supérieurs à la moyenne du Groupe.

Yann Delabrière, Président-directeur général a déclaré : « *Faurecia a bâti de solides fondations. Le Groupe a déjà atteint ou dépassé ses objectifs² pour 2016 en termes de croissance, de rentabilité et de cash-flow ; ainsi Faurecia a restauré sa solidité financière. Le Groupe a développé des partenariats forts avec ses clients, à la fois avec les principaux constructeurs automobiles et avec les constructeurs émergents. Aujourd'hui, toutes ses activités occupent des positions de leader mondial avec une offre technologique répondant aux besoins de l'industrie. Faurecia est prêt à se lancer dans la prochaine étape de son développement.* »

Forte croissance organique rentable

En 2015, le Groupe a enregistré un montant record de 21 milliards d'euros de prises de commandes. Son carnet de commandes, qui s'établit à 54 milliards d'euros, le rend confiant dans son objectif de croissance de 400 points de base au-dessus de la production automobile. Le Groupe dispose de trois domaines d'accélération de ses ventes :

- Les partenariats avec ses quatre principaux clients, la croissance avec un portefeuille étendu de clients du segment "premium" et ses relations renforcées avec des clients en forte croissance, dont Hyundai Kia, les constructeurs automobiles chinois et Cummins ;
- la Chine, où le Groupe vise 5 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2020, dont 30% proviendra des constructeurs chinois ;
- des "Value Spaces" qui ont un fort contenu technologique et des marges de 200 à 400 points de base au-dessus de la moyenne de Faurecia.

L'augmentation de la rentabilité proviendra, en particulier, du mix géographique et produits de son carnet de commandes, de l'excellence industrielle, de l'accélération du déploiement des technologies numériques et de l'amélioration des coûts fixes et de R&D.

Accélérer à travers des "Value Spaces"

Patrick Koller, qui deviendra Directeur Général le 1^{er} juillet 2016, a déclaré: « *L'industrie automobile est en pleine révolution technologique en termes de performance environnementale, de connectivité et de conduite autonome et entreprend aussi un changement radical de business model. Faurecia sera un acteur majeur de cette transformation en renforçant son offre technologique grâce à des opportunités stratégiques et*

¹ Ventes à valeur ajoutée = chiffre d'affaires moins monolithes.

² Fixés en novembre 2013.

l'élargissement de son écosystème d'innovation. Le Groupe a l'ambition de devenir le leader de la mobilité durable et du cockpit du futur. »

Le Groupe a déjà mis en place un réseau de veille technologique sur tous les continents, et lance un véhicule d'investissement dédié aux start-ups, avec un investissement initial de 50 millions d'euros. Faurecia renforcera également ses partenariats avec des centres de recherche académiques, des laboratoires et des entreprises industrielles. Le projet FORCE, qui a été créé dans le but d'accélérer le développement d'une fibre de carbone économique, est un exemple d'une telle coopération.

Gestion rigoureuse du bilan

Le Groupe continuera à gérer son bilan de manière rigoureuse, tout en permettant la flexibilité et la résilience. Il achève son plan de financement à un coût très compétitif avec l'émission de deux obligations récentes à sept ans, le remboursement d'environ 750 millions d'euros d'obligations et la renégociation en cours de son crédit syndiqué. Il a restauré un fort ratio de dette nette / EBITDA de 0,6x à la fin de 2015. Dans la mise en œuvre de son plan stratégique, toute opportunité stratégique serait relutive à court terme en bénéfice par action et en EBITDA tandis que le ratio dette nette / EBITDA resterait autour de 1,0x.

Toutes les présentations de la Journée Investisseurs sont disponibles sur le site Internet du Groupe (www.faurecia.com) et l'enregistrement de l'événement sera consultable, sur le site internet de Faurecia, dans la soirée du 19 Avril.

A propos de Faurecia

Faurecia est l'un des principaux équipementiers automobiles mondiaux dans quatre activités : sièges d'automobile, technologies de contrôle des émissions, systèmes d'intérieur et extérieurs d'automobile. Le Groupe a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 20,7 milliards d'euros. Au 31 décembre 2015, Faurecia employait 103 000 personnes dans 34 pays sur 330 sites, dont 30 centres de R&D. Faurecia est coté sur le marché NYSE Euronext de Paris et le marché over-the-counter (OTC) aux Etats-Unis. En savoir plus : www.faurecia.fr

Contacts

Presse

Olivier Le Fric
Responsable Relations Presse
Tél. : 01 72 36 72 58
Mobile : 06 76 87 30 17
olivier.lefriec@faurecia.com

Analystes/Investisseurs

Eric-Alain Michelis
Directeur de la Communication Financière
Tél. : 01 72 36 75 70
Mobile : 06 64 64 61 29
eric-alain.michelis@faurecia.com

ANNEXE

Objectifs 2018

Croissance du chiffre d'affaires (CAGR 2016-2018)	6% (ou 400 points de base au-dessus de la croissance de la production automobile)
Marge opérationnelle 2018 (en % du chiffre d'affaires)	6% (ou 7% des ventes à valeur ajoutée*)
Cash Flow Net 2018	> 500 millions d'euros
BPA 2018	5 euros

*: ventes à valeur ajoutée: Chiffre d'affaires moins monolithes