

Communiqué de presse

Nanterre (France), le 23 octobre 2020

VENTES DU TROISIÈME TRIMESTRE 2020

VENTES DU TROISIEME TRIMESTRE NETTEMENT SUPÉRIEURES AUX PRÉVISIONS INITIALES GUIDANCE POUR LE SECOND SEMESTRE REVISÉE A LA HAUSSE

| En M€ | T3 2019 | T3 2020 | Variation | 9 m 2019 | 9 m 2020 | Variation |
|---|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| Ventes du Groupe | 4 185 | 3 874 | -7,4% | 13 157 | 10 043 | -23,7% |
| A périmètre et taux de change constants | | | -7,0% | | | -26,4% |

VENTES DU TROISIEME TRIMESTRE NETTEMENT SUPÉRIEURES AUX PRÉVISIONS INITIALES

- Forte amélioration séquentielle à périmètre et taux de change constants : -7,0 % au T3, après -19,7 % au T1 et -50,0 % au T2
- Progression chaque mois durant le trimestre, avec une hausse de 1,2 % en septembre
- Forte croissance des ventes en Chine : +15,4 % à périmètre et taux de change constants
- Surperformance de Seating et Clean Mobility (qui représentent ensemble 65% des ventes du Groupe), tandis que Interiors et Clarion Electronics ont sous-performé le marché

GUIDANCE POUR LE SECOND SEMESTRE REVISÉE A LA HAUSSE

Sur la base d'une hypothèse révisée de baisse de la production automobile mondiale au S2 2020 d'environ 5 % par rapport au S2 2019 (contre « une baisse d'environ 15 % » annoncée le 27 juillet),

Faurecia revoit à la hausse ses objectifs financiers pour le second semestre de l'année :

- **Ventes d'au moins 8 milliards d'euros** (contre « environ 7,6 milliards d'euros » annoncés le 27 juillet)
- **Marge opérationnelle d'au moins 5,5 %** (contre « environ 4,5 % » annoncés le 27 juillet)
- **Cash-flow net d'au moins 700 millions d'euros** (contre « environ 600 millions d'euros » annoncés le 27 juillet)

Patrick KOLLER, Directeur général de Faurecia, a déclaré :

« Nos ventes au troisième trimestre ont été meilleures que nos prévisions initiales.

Malgré l'incertitude actuelle liée à la Covid-19, nous sommes désormais plus confiants en ce qui concerne la production automobile mondiale au second semestre, dont la baisse devrait être seulement d'environ 5 % par rapport au second semestre 2019.

L'amélioration des conditions de marché et la confirmation des effets positifs de nos mesures pour renforcer davantage la résilience, améliorer la génération de trésorerie et maintenir une structure financière saine nous permettent de revoir à la hausse notre guidance pour le second semestre.

Nous anticipons un fort rebond du marché sur les deux prochaines années et confirmons que Faurecia est en bonne voie pour atteindre son ambition de chiffre d'affaires, de rentabilité et de génération de cash à l'horizon 2022 ».

- *Le Conseil d'administration, sous la présidence de Michel de Rosen, s'est réuni le 22 octobre 2020 et a examiné le présent communiqué de presse.*
- *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 octobre 2020 (segment véhicules en adéquation avec les chiffres de la CAAM pour la Chine).*

VENTES DU GROUPE

- **Ventes du T3 supérieures aux prévisions initiales, soutenues par l'amélioration des conditions du marché**
- **Forte amélioration séquentielle avec un recul des ventes de 7,0 % au T3 à périmètre et taux de change constants, après une baisse de -19,7 % au T1 et -50,0 % au T2**
- **Les ventes du T3 ont progressé chaque mois et le mois de Septembre a même enregistré une croissance de 1,2 % à périmètre et taux de change constants**
- **Forte hausse des ventes en Chine au T3 : +15,4 % à périmètre et taux de change constants**
- **Seating et Clean Mobility (qui représentent ensemble 65% des ventes du Groupe) ont surperformé le marché**

| | T3 | | 9 mois | |
|-------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| | M€ | Var. | M€ | Var. |
| 2019 | 4 185 | | 13 157 | |
| Change | -135 | -3,2% | -178 | -1,4% |
| Organique | -293 | -7,0% | -3 470 | -26,4% |
| Périmètre | 117 | 2,8% | 534 | 4,1% |
| 2020 | 3 874 | -7,4% | 10 043 | -23,7% |

Commentaires T3

- Effet change négatif de 135 millions d'euros, soit -3,2 %, plus marqué qu'aux trimestres précédents, principalement attribuable au dollar américain, au yuan chinois et au réal brésilien par rapport à l'euro
- Effet périmètre de 117 millions d'euros, soit +2,8 %, incluant une contribution positive de 160 millions d'euros liée à SAS (3 mois, consolidé depuis le 1^{er} février) et une contribution négative de 43 millions d'euros liée à Clarion (le T3 2019 prenait en compte 4 mois de ventes - juin à septembre 2019 - tandis que le T2 2019 ne prenait en compte qu'avril et mai 2019)
- **A périmètre et taux de change constants, les ventes ont reculé de 7,0 %, contre une baisse de la production automobile mondiale de 4,9 %** (source : IHS Markit du 16 octobre 2020) ; cette évolution s'explique en grande partie par la sous-performance d'Interiors et de Clarion Electronics (représentant conjointement 35 % des ventes du Groupe) ainsi que par les impacts négatifs d'un mix géographique défavorable estimé à environ -40 points de base et de faibles ventes d'outillages (principalement Interiors) pour environ -30 points de base.
 - Surperformance de Seating et Clean Mobility (65 % des ventes du Groupe)
 - Sous-performance de Interiors et Clarion Electronics (35% des ventes du Groupe)

VENTES PAR ACTIVITÉ

Seating (39% des ventes du Groupe au T3)

| | Q3 | | 9 mois | |
|-------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | M€ | Var. | M€ | Var. |
| 2019 | 1 571 | | 5 210 | |
| Change | -34 | -2,1% | -49 | -0,9% |
| Organique | -37 | -2,3% | -1 391 | -26,7% |
| 2020 | 1 500 | -4,5% | 3 771 | -27,6% |

Commentaires T3

- **A périmètre et taux de change constants, les ventes ont reculé de 2,3 %, surperformant le marché de 260 points de base** (-4,9 %, source : IHS Markit du 16 octobre 2020)
- A partir du T3 2020, les ventes ne sont plus pénalisées par les fins de production qui ont eu un impact négatif au cours des trimestres précédents
- En revanche, des démarrages de nouveaux programmes importants commenceront au T2 2021 et dynamiseront la surperformance de Seating à partir de l'an prochain

Interiors (30% des ventes du Groupe au T3)

| | T3 | | 9 mois | |
|-------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | M€ | Var. | M€ | Var. |
| 2019 | 1 198 | | 3 939 | |
| Change | -49 | -4,1% | -68 | -1,7% |
| Organique | -139 | -11,6% | -1 146 | -29,1% |
| Périmètre | 160 | 13,3% | 367 | 9,3% |
| 2020 | 1 170 | -2,4% | 3 092 | -21,5% |

Commentaires T3

- **A périmètre et taux de change constants, les ventes ont reculé de 11,6 %, sous-performant le marché de 670 points de base** (-4,9 %, source : IHS Markit du 16 octobre 2020)
- Les ventes du trimestre ont été fortement pénalisées par la baisse des ventes d'outillages de 45,0 %, en raison du report de programmes en Europe, Amérique du Nord et Chine. Si l'on exclut cet impact, **les ventes de produits ont reculé de 8,5 %, soit une sous-performance de 360 points de base**
- Cette sous-performance s'explique uniquement par l'Europe, les ventes de produits ayant surperformé le marché dans les autres régions ; la sous-performance européenne s'explique par un contenu moins élevé sur de nouveaux modèles pour VW et Daimler ainsi que par un effet mix-produits défavorable et temporaire avec PSA
- La consolidation de SAS (depuis le 1^{er} février) a contribué à 160 millions d'euros de ventes supplémentaires

Clean mobility (26% des ventes du Groupe au T3)

| | T3 | | 9 mois | |
|-------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | M€ | Var. | M€ | Var. |
| 2019 | 1 114 | | 3 466 | |
| Change | -46 | -4,1% | -57 | -1,7% |
| Organique | -46 | -4,1% | -739 | -21,3% |
| 2020 | 1 023 | -8,2% | 2 669 | -23,0% |

Commentaires T3

- **A périmètre et taux de change constants, les ventes ont reculé de 4,1%, surperformant le marché de 80 points de base** (-4,9%, source : IHS Markit du 16 octobre 2020)
- Cette surperformance s'explique par une croissance à deux chiffres des ventes en Chine
- L'évolution des ventes de véhicules commerciaux a été contrastée, avec une croissance à deux chiffres en Chine et une baisse à deux chiffres en Europe et en Amérique du Nord, en ligne avec l'évolution du marché sur ce segment de véhicule

Faurecia Clarion Electronics (5% des ventes du Groupe au T3)

| | T3 | | 9 mois | |
|-------------|------------|---------------|------------|--------------|
| | M€ | Var. | M€ | Var. |
| 2019 | 302 | | 542 | |
| Change | -7 | -2,3% | -5 | -0,9% |
| Organique | -71 | -23,6% | -193 | -35,5% |
| Périmètre | -43 | -14,2% | 167 | 30,9% |
| 2020 | 181 | -40,1% | 512 | -5,5% |

Commentaires T3

- **A périmètre et taux de change constants, les ventes ont reculé de 23,6 %, sous-performant nettement le marché** (-4,9%, source : IHS Markit du 16 octobre 2020)
- Cette sous-performance est principalement imputable au mix-clients défavorable de Clarion, qui a beaucoup pâti du recul des ventes de Nissan, son principal client ; cet effet continuera à se faire sentir au T4 et devrait s'estomper progressivement en 2021
- Faurecia Clarion Electronics est en bonne voie pour dépasser son objectif de prises de commandes de 2,1 milliards d'euros en 2020

VENTES PAR RÉGION

Europe (45% des ventes du Groupe au T3)

| | T3 | | 9 mois | |
|-------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | M€ | Var. | M€ | Var. |
| 2019 | 1 875 | | 6 406 | |
| Change | -21 | -1,1% | -32 | -0,5% |
| Organique | -215 | -11,5% | -1 849 | -28,9% |
| Périmètre | 88 | 4,7% | 230 | 3,6% |
| 2020 | 1 728 | -7,9% | 4 755 | -25,8% |

Commentaires T3

- Effet change négatif de 21 millions d'euros, soit -1,1 %, principalement lié à la lire turque et au rouble russe par rapport à l'euro
- Effet de périmètre de 88 millions d'euros, soit +4,7 %, s'expliquant principalement par la contribution positive de 91 millions d'euros de SAS
- **A périmètre et taux de change constants, les ventes ont reculé de 11,5 %, sous-performant le marché de 380 points de base** (-7,7 %, source : IHS Markit du 16 octobre 2020)
- Cette sous-performance s'explique principalement par l'activité Interiors (cf. supra) et par la baisse à deux chiffres des ventes de véhicules commerciaux chez Clean Mobility au cours du trimestre

Amérique du Nord (28% des ventes du Groupe au T3)

| | T3 | | 9 mois | |
|-------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | M€ | Var. | M€ | Var. |
| 2019 | 1 134 | | 3 423 | |
| Change | -37 | -3,3% | -3 | -0,1% |
| Organique | -37 | -3,3% | -991 | -28,9% |
| Périmètre | 37 | 3,2% | 142 | 4,1% |
| 2020 | 1 097 | -3,3% | 2 571 | -24,9% |

Commentaires T3

- Effet change négatif de 37 millions d'euros, soit -3,3 %, principalement lié au dollar américain par rapport à l'euro
- Effet de périmètre de 37 millions d'euros, soit +3,2 %, s'expliquant principalement par la contribution positive de 50 millions d'euros de SAS
- **A périmètre et taux de change constants, les ventes ont reculé de 3,3 %, sous-performant le marché de 380 points de base (+0,5 %, source : IHS Markit, au 16 octobre 2020)**
- Cette sous-performance s'explique par la baisse à deux chiffres des ventes de véhicules commerciaux chez Clean Mobility et, dans une moindre mesure, par les moindres ventes de Clarion Electronics à Nissan

Asie (23% des ventes du Groupe au T3)

| | T3 | | 9 mois | |
|-------------|------------|--------------|--------------|---------------|
| | M€ | Var. | M€ | Var. |
| 2019 | 942 | | 2 659 | |
| Change | -34 | -3,6% | -47 | -1,8% |
| Organique | 4 | 0,4% | -395 | -14,9% |
| Périmètre | -9 | -1,0% | 156 | 5,9% |
| 2020 | 903 | -4,2% | 2 373 | -10,7% |

Commentaires T3

- Effet change négatif de 34 millions d'euros, soit -3,6 %, principalement lié au yuan chinois par rapport à l'euro
- Effet de périmètre négatif de 9 millions d'euros, soit -1,0 %, s'expliquant par la contribution positive de 17 millions d'euros de SAS et la contribution négative de 26 millions d'euros de Clarion (rappel : les ventes du T3 2019 portaient sur quatre mois, car juin 2019 n'était pas inclus dans le T2 2019)
- **À périmètre et taux de change constants, les ventes ont progressé de 0,4%, surperformant le marché de 450 points de base (-4,1 %, source : IHS Markit du 16 octobre 2020)**
- **Cette forte surperformance a été tirée par les ventes en Chine :**
 - Les ventes dans ce pays ont progressé de 15,4 % à périmètre et taux de change constants, surperformant fortement le marché de 850 points de base (+6,9 %, source : IHS Markit du 16 octobre 2020)
 - Ceci reflète principalement la forte surperformance de Seating et de Clean Mobility, portée par les ventes aux constructeurs internationaux, aux nouveaux clients, ainsi que par les ventes de véhicules commerciaux

Amérique du Sud (3% des ventes du Groupe au T3)

| | T3 | | 9 mois | |
|-------------|------------|---------------|------------|---------------|
| | M€ | Var. | M€ | Var. |
| 2019 | 186 | | 530 | |
| Change | -36 | -19,3% | -83 | -15,6% |
| Organique | -46 | -24,7% | -191 | -36,0% |
| Périmètre | 2 | 1,1% | 6 | 1,2% |
| 2020 | 106 | -42,9% | 263 | -50,5% |

Commentaires T3

- Effet change négatif de 36 millions d'euros, soit -19,3 %, principalement lié au réal brésilien par rapport à l'euro
- Effet de périmètre de 2 millions d'euros, soit +1,1 %, reflétant la contribution positive de SAS
- **A périmètre et taux de change constants, les ventes ont reculé de 24,7 %, sous-performant le marché** (-21,4 %, source : IHS Markit du 16 octobre 2020)
- Cette sous-performance s'explique principalement par la baisse des ventes au Brésil, la sortie progressive du marché argentin étant en cours

POINT SUR LA CESSION DE 46 % DES PARTS DE FAURECIA DETENUS PAR PSA

S'agissant du projet de fusion PSA-FCA pour créer Stellantis et conformément aux modifications annoncées le 14 septembre, la participation de 46 % détenue actuellement par PSA dans Faurecia devrait être distribuée à l'ensemble des actionnaires de Stellantis juste après la finalisation de la fusion, et à la suite de l'approbation du conseil d'administration de Stellantis et de ses actionnaires.

PSA et FCA prévoyant la signature finale de la fusion d'ici à la fin du T1 2021, et compte tenu du délai minimum nécessaire à la procédure d'approbation, la distribution des actions Faurecia (« spin-off ») pourrait intervenir au plus tard au deuxième trimestre 2021. Elle contribuera à renforcer sensiblement le flottant et la liquidité du titre.

GUIDANCE POUR LE SECOND SEMESTRE REVISÉE A LA HAUSSE

Compte tenu de l'amélioration des conditions du marché, **Faurecia s'attend désormais à un recul de la production automobile mondiale d'environ 5 % au second semestre** (contre une hypothèse « d'environ 15 % » le 27 juillet).

Sur la base de cette hypothèse d'amélioration du marché et des effets positifs confirmés des mesures prises pour renforcer davantage la résilience, améliorer la génération de trésorerie et consolider la structure financière, Faurecia revoit à la hausse ses objectifs financiers pour le second semestre :

- **Ventes d'au moins 8 milliards d'euros** (contre « environ 7,6 milliards » annoncés le 27 juillet)
- **Marge opérationnelle d'au moins 5,5 %** (contre « environ 4,5 % » annoncés le 27 juillet)
- **Cash-flow net d'au moins 700 millions d'euros** (contre « environ 600 millions d'euros » annoncés le 27 juillet)

Les hypothèses concernant la production automobile mondiale qui sous-tendent ces objectifs n'intègrent pas de confinement de grande ampleur dans une région de production automobile durant le dernier trimestre (taux de change moyens pour le S2 estimés à 1,17 pour USD/€ et 8,12 pour CNY/€).

Une conférence téléphonique aura lieu ce jour à 8h45 (heure de Paris) pour les analystes financiers et les médias.

Numéros d'appel :

- France : +33 (0)1 70 73 27 27
- Royaume-Uni : +44 (0)203 009 5710
- États-Unis : +1 917-720-0178

Pas de code d'accès.

La présentation financière accompagnant la conférence téléphonique sera disponible ce jour à 7h15 (heure de Paris) sur le site Internet de Faurecia : www.faurecia.com et via le lien suivant : <https://edge.media-server.com/mmc/p/aspsrjpk>

Une rediffusion sera disponible dès que possible après la conférence.

Agenda

22 février 2021 : Publication des résultats de l'exercice 2020 (avant l'ouverture du marché)

Contacts

Presse

Eric FOHLEN-WEILL
Directeur de la Communication
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

À propos de Faurecia

Fondé en 1997, Faurecia est devenu un acteur majeur de l'industrie automobile mondiale. Avec 248 sites, 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 Next20. Pour en savoir plus : www.faurecia.com

ANNEXE - Définitions des termes utilisés dans ce document

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 excèdent 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 T3 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.