

Nanterre (France), le 26 juillet 2021

## RÉSULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2021

**FORTS LEVIER OPÉRATIONNEL ET GÉNÉRATION DE TRÉSORERIE :  
MARGE OPÉRATIONNELLE DE 6,6 %, EBITDA DE 14,2 % ET CASH-FLOW NET DE 290 MILLIONS D'EUROS**

### PERFORMANCES SOLIDES AU PREMIER SEMESTRE 2021

- Ventes du S1 à 7,8 milliards d'euros, +32 % en organique
- Surperformance de 760 pb au T2 et de 170 pb au S1
- Levier opérationnel et génération de trésorerie forts au S1 : marge opérationnelle de 6,6 %, EBITDA de 14,2 % (supérieur au S1 2019) et cash-flow net de 290 millions d'euros (supérieur au S1 2019)
- Désendettement important au cours du S1 avec un ratio Dette nette/EBITDA de 1,5 x au 30 juin
- Solides prises de commandes de 12 milliards d'euros au S1, en bonne voie pour atteindre l'objectif de 26 milliards d'euros sur l'année 2021

en million d'euros	S1 2020*	S1 2021	Variation annuelle
<b>Ventes</b>	6 084	<b>7 783</b>	<b>+27,9 %</b>
A périmètre et taux de change constants			<b>+31,8 %</b>
<b>EBITDA</b>	513	<b>1 109</b>	<b>2,2x</b>
En % des ventes	8,4%	<b>14,2%</b>	<b>+580 pb</b>
<b>Marge opérationnelle</b>	(100)	<b>510</b>	<b>n/s</b>
En % des ventes	-1,6%	<b>6,6%</b>	<b>+820 pb</b>
<b>Cash-flow net</b>	(1 026)	<b>290</b>	<b>n/s</b>

\*Chiffres du S1 2020 retraités IFRS 5 (voir en annexe)

### GUIDANCE 2021 RÉVISÉE EN HAUSSE

- **Ventes ≥ 16,5 milliards d'euros et forte surperformance organique des ventes > +600 pb (confirmé)**
- **Marge opérationnelle d'environ 7 % des ventes, proche des niveaux pré-Covid (confirmé)**
- **Cash-flow net supérieur à 500 millions d'euros (contre « environ 500 millions d'euros » précédemment) et ratio dette nette/EBITDA < 1,5 x à la fin de l'année**

Ces objectifs reposent sur l'hypothèse d'une production automobile mondiale d'au moins 39 millions de véhicules au S2 et sur l'absence de confinement de grande ampleur susceptible de perturber la production ou les ventes en concessions dans une des régions de production automobile au cours de la période

### EN LIGNE AVEC LES « NOUVELLES PERSPECTIVES » DU RÉCENT CAPITAL MARKETS DAY

- Nouvelle structure de capital grâce à la réussite de la distribution des actions Faurecia par Stellantis et au plan d'actionnariat salarié
- Accent mis sur les solutions hydrogène zéro émission, grâce à l'acquisition de CLD en Chine, ainsi que sur la stratégie ESG, grâce à un programme ambitieux de neutralité CO<sub>2</sub> et à la réussite de la récente émission d'obligations vertes
- Atteinte des objectifs 2022 et de l'ambition 2025 en bonne voie

**Patrick KOLLER, Directeur général de Faurecia, a déclaré :**

« Nous avons enregistré une solide performance au premier semestre, malgré deux effets négatifs majeurs : la pénurie de semi-conducteurs et l'inflation des matières premières. Je tiens à remercier les équipes de Faurecia pour cette performance.

Nos activités se sont révélées une fois de plus très résilientes, avec une forte marge opérationnelle de 6,6 % des ventes, qui démontre l'efficacité de notre levier opérationnel. Nous avons dégagé un solide cash-flow net de 290 millions d'euros et enregistré de solides prises de commandes de 12 milliards d'euros, qui reflètent notre potentiel d'accélération de la croissance rentable.

Nous sommes convaincus que la production automobile a atteint un point bas au deuxième trimestre et qu'elle devrait rebondir progressivement au cours des prochains trimestres, qui resteront malgré tout marqués par la pénurie de semi-conducteurs, laquelle devrait durer jusqu'à la fin du premier semestre 2022. Dans ce contexte, nous accorderons une attention particulière à la flexibilisation des coûts et à la génération de trésorerie, permettant ainsi un désendettement et une croissance rentable. »

**Les états financiers consolidés du premier semestre 2021 ont été approuvés par le Conseil d'administration qui s'est réuni le 23 juillet 2021, sous la présidence de Michel de ROSEN. Ces comptes ont été audités par les commissaires aux comptes.**

**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 de juillet 2021 (segment véhicules en adéquation avec les chiffres de la CAAM pour la Chine).**

## **IFRS 5 - Activités abandonnées**

- Le 18 février, Faurecia a annoncé avoir signé un protocole d'accord pour la vente de sa division AST (Acoustics and Soft Trim) et toutes les conditions sont réunies pour qualifier cette activité d'abandonnée, conformément à la norme IFRS 5.
- Ainsi, les chiffres 2021 du groupe excluent AST et les chiffres 2020 du groupe sont retraités et présentés en conséquence.
- Cela a conduit à un retraitement du chiffre d'affaires du premier semestre 2020 à 6 084 millions d'euros contre 6 170 millions d'euros publiés en juillet 2020 et à un retraitement du résultat opérationnel du premier semestre 2020 à (100) millions d'euros contre (114) millions d'euros publiés en juillet 2020.
- Un tableau en annexe présente les chiffres retraités pour 2020 ; seul Interiors, en ce qui concerne les activités, et l'Europe, en ce qui concerne les régions, sont affectés par ce retraitement.

## **RÉALISATIONS CLÉS DU PREMIER SEMESTRE 2021**

**Nouvelle structure actionnariale grâce à la distribution réussie des actions Faurecia précédemment détenues par PSA, puis par Stellantis, et au récent plan d'actionnariat salarié non dilutif (faur'ESO)**

- En mars, Stellantis a distribué les actions détenues dans Faurecia à ses actionnaires. Cette distribution a contribué à augmenter le flottant de Faurecia à 85 % avec un actionnariat international élargi et une liquidité accrue.  
Les quatre grands actionnaires historiques de PSA et FCA détiennent désormais une participation combinée de 13,2 % dans Faurecia : Exor avec 5,5 %, Peugeot 1810 avec 3,1 %, Bpifrance avec 2,4 % et Dongfeng avec 2,2 %. À titre de rappel, les quatre actionnaires se sont engagés à conserver leurs actions pendant une période de 180 jours après la réalisation de la distribution par Stellantis.
- Par ailleurs, Faurecia a lancé son premier plan d'actionnariat salarié, baptisé « faur'ESO », qui a connu un grand succès avec un taux de souscription élevé de 22 %. La réalisation de l'augmentation de capital, d'un montant global de 100 millions d'euros, et le règlement-livraison des actions aux salariés sont prévus le 28 juillet. Comme il s'agit d'un plan non dilutif, les actions qui ont été achetées au premier semestre par le biais d'un programme de rachat d'actions seront annulées pour neutraliser la dilution.

**Acquisition de CLD et de designLED, en parfaite adéquation avec les priorités stratégiques de Mobilité Durable et de Cockpit du Futur**

- En avril, en ligne avec ses ambitions stratégiques dans les solutions hydrogène zéro émission, Faurecia a acquis une participation majoritaire dans CLD, l'un des principaux fabricants chinois de réservoirs d'hydrogène. Basée à Shenyang, CLD emploie environ 200 salariés et exploite 2 usines dans le Liaoning avec une capacité de 30 000 réservoirs par an. CLD, qui dispose d'un important potentiel de croissance sur le marché chinois, a récemment été certifiée par le gouvernement central chinois comme le seul producteur national de réservoirs à hydrogène de type IV.
- En juin, afin de renforcer son offre de technologies d'affichage et d'enrichir ses expériences immersives pour le Cockpit du futur, Faurecia a fait l'acquisition de designLed, une société basée en Écosse, spécialisée dans les technologies avancées de rétroéclairage. Associé aux expertises d'IRYSTec en matière d'expérience et de traitement de l'image, designLED permettra à Faurecia

de développer de nouveaux types de rétroéclairage avancé pour des cas d'usage favorisant la sécurité, la personnalisation et la praticité.

## **Des partenariats à long terme avec Palantir pour accélérer la transformation digitale**

- En mars, Faurecia a conclu un partenariat stratégique pour une durée de six ans avec Palantir Technologies Inc. pour accélérer sa transformation digitale et son ambition de neutralité CO<sub>2</sub>.
- Le logiciel Foundry de Palantir a été conçu pour aider les organisations à intégrer des sources de données hétérogènes et à tirer le maximum de leurs données. Faurecia utilisera Foundry pour mieux comprendre l'utilisation de ses données dans l'entreprise, de la production aux achats et de l'ingénierie aux finances.
- S'appuyant sur le portefeuille informatique de Faurecia et ses services de cloud computing sous contrat, Foundry permettra à Faurecia de réduire sa consommation de matières premières, d'améliorer la compétitivité de sa R&D, de garantir l'excellence de ses achats et de suivre et de mesurer ses efforts globaux en matière de neutralité CO<sub>2</sub>.

## **Partenariats avec Schneider Electric et KPMG pour la production d'électricité renouvelable afin d'accélérer le programme de neutralité CO<sub>2</sub> de Faurecia**

- En avril, Faurecia a signé un contrat de conseil exclusif avec Schneider Electric pour l'achat d'électricité renouvelable produite hors site dans le cadre de son programme de neutralité CO<sub>2</sub>. Cet accord permettra à Faurecia de bénéficier de l'aide de Schneider Electric pour le développement et le déploiement de processus compétitifs pour l'approvisionnement de contrats d'achat d'électricité couvrant tous les sites Faurecia en Europe, en Amérique du Nord, en Chine et au Brésil. Faurecia prévoit d'acheter 1 200 GWh/an d'électricité renouvelable produite hors site par l'intermédiaire de partenaires, soit 90 % de sa consommation mondiale, et ce conformément aux normes industrielles les plus strictes en matière de calcul des émissions de CO<sub>2</sub>.
- En juin, Faurecia a choisi KPMG comme partenaire en matière de contrats d'achat d'électricité sur site. Dans le cadre de ce partenariat, Faurecia bénéficiera de l'expertise de KPMG pour préparer, exécuter et mettre en œuvre son programme visant à équiper l'ensemble de ses sites en panneaux solaires, dans le monde entier. Tandis que Faurecia délèguera l'installation et l'exploitation de ces actifs de production d'électricité renouvelable à des tiers (« développeurs »), KPMG conseillera et soutiendra Faurecia pour identifier et contractualiser avec les partenaires développeurs.

## **Opérations de financement en vue de continuellement renforcer la structure financière et d'améliorer la flexibilité financière**

- En février, Faurecia a émis des obligations additionnelles d'un montant de 190 millions d'euros, de maturité 2027, au taux de 2,26 %.
- En mars, Faurecia a émis 400 millions d'euros d'obligations vertes de maturité 2029 au taux de 2,375 %. Il s'agissait de l'émission inaugurale d'obligations vertes, réalisée dans le cadre du Green Bond Framework mis en place par le Groupe en mars 2021. Le produit net sera utilisé pour financer ou refinancer, en tout ou en partie, des projets « verts » éligibles conformément à ce cadre. Elle s'inscrit pleinement dans l'engagement de Faurecia en faveur de la Mobilité Durable, et en particulier vis-à-vis de l'ambition du Groupe d'investir dans la mobilité hydrogène en plein essor dans le monde.
- En mai, Faurecia a modifié et prolongé sa ligne de crédit syndiquée à long terme, initialement signée en décembre 2014 et déjà modifiée en juin 2016 et juin 2018. Grâce à ce nouvel accord, la ligne de crédit, qui n'est pas tirée, est portée de 1,2 milliard d'euros à 1,5 milliard d'euros et sa maturité est prolongée de juin 2023 à mai 2026, avec deux options d'extension d'un an jusqu'en mai 2028. Le taux d'intérêt de la ligne de crédit variera en fonction de la réduction des émissions de CO<sub>2</sub> de Faurecia entre 2019 et 2025, date à laquelle le Groupe vise à être neutre en CO<sub>2</sub> pour les scopes 1 et 2.

## **SOLIDES PRISES DE COMMANDES DE 12 MILLIARDS D'EUROS AU PREMIER SEMESTRE 2021**

---

Faurecia a enregistré de solides prises de commandes de 12 milliards d'euros au premier semestre et confirme son objectif d'atteindre 26 milliards d'euros en 2021.

Les prises de commandes avec le groupe VW ont été particulièrement fortes, à hauteur de 2,6 milliards d'euros, notamment pour les sièges complets, le tableau de bord et les panneaux de porte pour les modèles Passat/Superb.

La Chine a représenté environ 25 % du total des prises de commandes au premier semestre, dont 67 % réalisés avec des constructeurs automobiles chinois.

Les commandes pour des véhicules à batterie électrique ont représenté plus de 20 % des commandes totales du premier semestre 2021.

Faurecia Clarion Electronics a enregistré 1,3 milliard d'euros, confirmant l'objectif d'au moins 2,5 milliards d'euros pour l'ensemble de l'exercice annuel.

Les commandes pour des véhicules à hydrogène ont représenté 280 millions d'euros (incluant Symbio à 100 %), confirmant l'objectif d'au moins 500 millions d'euros pour l'ensemble de l'exercice.

Au premier semestre, Faurecia a procédé avec succès à un nombre record de 120 lancements de projets.

## VENTES ET RENTABILITÉ AU PREMIER SEMESTRE 2021 À L'ÉCHELLE DU GROUPE

	S1 2020*	S1 2021	Variation annuelle
<b>Ventes (M€)</b>	6 084	<b>7 783</b>	<b>+27,9 %</b>
<i>À périmètre et taux de change constants</i>			<b>+31,8 %</b>
<b>Résultat opérationnel (M€)</b>	(100)	<b>510</b>	<i>n/s</i>
<i>% des ventes</i>	<i>-1,6 %</i>	<b>6,6 %</b>	<b>+820 pb</b>

\*Chiffres du S1 2020 retraités IFRS 5 (voir en annexe)

**Les ventes se sont élevées à 7 783 millions d'euros au premier semestre 2021, en hausse de 27,9 % en données publiées, y compris :**

- Un effet de change négatif de (296) millions d'euros, soit -4,9 % des ventes de l'année dernière, reflétant principalement les impacts défavorables du dollar américain, du réal brésilien et de la lire turque.
- Un effet de périmètre positif de 60 millions d'euros, soit +1,0 % des ventes de l'année dernière, dû à un mois de consolidation de SAS (janvier), dont la consolidation a commencé en février 2020.

**À périmètre et taux de change constants, les ventes sont en hausse de 31,8 % au premier semestre 2021**

- Les ventes de produits ont augmenté de 34,5 %, dont +11,4 % au premier trimestre et +74,0 % au deuxième trimestre
- Les ventes d'outillage et autres ventes ont progressé de 2,1 %, dont +29,9 % au premier trimestre et -10,7 % au deuxième trimestre

**Toutes les activités ont enregistré une forte croissance organique à deux chiffres au premier semestre : Seating s'établit en hausse de 34,1 %, Interiors de 31,9 %, Clean Mobility de 29,4 % et Clarion Electronics de 27,0 %.**

**Forte surperformance de 760 pb au T2 et 170 pb au S1**

Comme attendu, le fort effet défavorable du mix géographique qui avait affecté les ventes organiques au premier trimestre s'est inversé au deuxième trimestre, conduisant à une surperformance de 760 pb sur le trimestre (+61,7 % pour Faurecia, contre +54,1 % pour la production automobile mondiale).

Au premier semestre, en raison du poids relatif des premier et deuxième trimestres, la surperformance a été de 170 pb (+31,8 % pour Faurecia, contre +30,1 % pour la production automobile mondiale), avec une surperformance dans toutes les zones géographiques (Europe, Amérique du Nord, Asie et Amérique du Sud).

Rappel : L'exposition de Faurecia à l'Europe et à l'Amérique du Nord (environ 70 % des ventes au premier semestre 2021) est supérieure à la production automobile mondiale (environ 40 % des véhicules produits au premier semestre 2021), tandis que son exposition à l'Asie (environ 25 % des ventes au premier semestre 2021) est inférieure à la production automobile mondiale (environ 50 % des véhicules produits au premier semestre 2021). Dans la mesure où au premier trimestre 2021, l'essentiel de la reprise en volume provenait d'Asie, Faurecia a été pénalisée par le mix géographique de ses ventes. À l'inverse, dans la mesure où au deuxième trimestre 2021, l'essentiel de la reprise en volume est venu d'Europe et d'Amérique du Nord, Faurecia a été favorisée par le mix géographique de ses ventes.

**Le résultat opérationnel enregistre un bénéfice de 510 millions d'euros au premier semestre 2021, contre une perte de (100) millions d'euros au premier semestre 2020 et il comprend :**

- Une charge nette de 25 millions d'euros due à l'impact de l'inflation des prix des matières premières d'une année sur l'autre et au délai de latence pour bénéficier de la politique de couverture en place
- Un profit de 13 millions d'euros dû à un recouvrement d'impôts (PIS-Cofins) au Brésil
- Une charge de 14 millions d'euros due au programme d'actionnariat salarié, « faur'Eso »

La marge opérationnelle de 6,6 % pour des ventes de 7,8 milliards d'euros au premier semestre 2021 est à comparer avec une marge opérationnelle de 6,2 % et des ventes de 8,4 milliards d'euros au deuxième semestre 2020 : ceci démontre le fort levier opérationnel de Faurecia, malgré l'impact négatif des prix des matières premières au premier semestre 2021.

En glissement annuel, le levier opérationnel (dont le calcul est détaillé en annexe) s'établit à 36 %.

## VENTES ET RENTABILITÉ AU PREMIER SEMESTRE 2021 PAR ACTIVITÉ

### Seating (38 % des ventes du Groupe)

en million d'euros	S1 2020*	S1 2021	Variation annuelle
<b>Ventes</b>	2 270	<b>2 967</b>	<b>30,7%</b>
A périmètre et taux de change constants			<b>34,1%</b>
<b>Marge opérationnelle</b>	(23)	<b>196</b>	
En % des ventes	-1,0%	<b>6,6%</b>	

\*Chiffres du S1 2020 retraités IFRS 5 (voir en annexe)

#### Ventes

- Forte surperformance de 400 pb au premier semestre 2021 (à comparer à la croissance de la production automobile mondiale de 30,1 %, source : IHS Markit juillet 2021), grâce à l'Europe et à l'Asie (principalement la Chine)
- Surperformance de 700 pb attendue en 2021 confirmée, à la faveur de plusieurs démarrages de production significatifs qui auront principalement un impact au deuxième semestre (essentiellement Daimler Classe C, BMW X1 & X2 et Jeep Grand Wagoneer)

#### Résultat opérationnel

- La marge opérationnelle de 6,6 % au premier semestre 2021 démontre un fort effet de levier opérationnel par rapport au deuxième semestre 2020 (marge de 6,5 % pour des ventes de 3,3 milliards d'euros)

### Interiors (31 % des ventes du Groupe)

en million d'euros	S1 2020*	S1 2021	Variation annuelle
<b>Ventes</b>	1 837	<b>2 376</b>	<b>29,4%</b>
A périmètre et taux de change constants			<b>31,9%</b>
<b>Marge opérationnelle</b>	(78)	<b>117</b>	
En % des ventes	-4,2%	<b>4,9%</b>	

\*Chiffres du S1 2020 retraités IFRS 5 (voir en annexe)

#### Ventes

- Surperformance de 180 pb au premier semestre 2021 (à comparer à la croissance de la production automobile mondiale de 30,1 %, source : IHS Markit juillet 2021), grâce à la forte croissance de Stellantis dans toutes les régions

#### Résultat opérationnel

- La marge opérationnelle de 4,9 % au premier semestre 2021 s'est améliorée de 50 pb par rapport à celle de 4,4 % enregistrée au deuxième semestre 2020 (retraitée IFRS 5)

## Clean Mobility (26 % des ventes du Groupe)

en million d'euros	S1 2020*	S1 2021	Variation annuelle
<b>Ventes</b>	1 646	<b>2 040</b>	<b>23,9%</b>
A périmètre et taux de change constants			<b>29,4%</b>
<b>Marge opérationnelle</b>	10	<b>198</b>	
En % des ventes	0,6%	<b>9,7%</b>	

\*Chiffres du S1 2020 retraités IFRS 5 (voir en annexe)

### Ventes

- Légère sous-performance au premier semestre 2021 (à comparer à la croissance de la production automobile mondiale de 30,1 %, source : IHS Markit juillet 2021), principalement due à la baisse des volumes avec Ford aux États-Unis

### Résultat opérationnel

- Marge opérationnelle de 9,7 % au premier semestre 2021, soit une forte amélioration de 100 pb par rapport aux 8,7 % enregistrés au deuxième semestre 2020 (retraitée IFRS 5)

## Clarion Electronics (5 % des ventes du Groupe)

en million d'euros	S1 2020*	S1 2021	Variation annuelle
<b>Ventes</b>	331	<b>400</b>	<b>20,9%</b>
A périmètre et taux de change constants			<b>27,0%</b>
<b>Marge opérationnelle</b>	(9)	<b>(1)</b>	
En % des ventes	-2,7%	<b>-0,2%</b>	

\*Chiffres du S1 2020 retraités IFRS 5 (voir en annexe)

### Ventes

- Croissance organique des ventes de 27,0 % au premier semestre 2021 (à comparer à la croissance de la production automobile mondiale de 30,1 %, source : IHS Markit juillet 2021) ; cette activité a été la plus touchée par la pénurie de semi-conducteurs et la priorité a été donnée à la satisfaction des besoins des constructeurs automobiles au détriment d'autres canaux de vente plus rentables

### Résultat opérationnel

- Forte réduction de la perte opérationnelle d'une année sur l'autre. Le résultat opérationnel devrait redevenir positif au deuxième semestre 2021, même si la pénurie de semi-conducteurs reste un facteur défavorable



## VENTES ET RENTABILITÉ AU PREMIER SEMESTRE 2021 PAR RÉGION

### Europe (49 % des ventes du Groupe)

en million d'euros	S1 2020*	S1 2021	Variation annuelle
<b>Ventes</b>	2 942	<b>3 806</b>	<b>29,4%</b>
A périmètre et taux de change constants			<b>29,6%</b>
<b>Marge opérationnelle</b>	(99)	<b>206</b>	
En % des ventes	-3,4%	<b>5,4%</b>	

\*Chiffres du S1 2020 retraités IFRS 5 (voir en annexe)

#### Ventes

- La surperformance des ventes de 120 pb au premier semestre 2021 (à comparer à la croissance de la production automobile en Europe de 28,4 %, source : IHS Markit juillet 2021), reflète principalement la surperformance de Seating et Interiors

#### Résultat opérationnel

- Marge opérationnelle de 5,4 % au premier semestre 2021, soit une amélioration de 50 pb, contre une marge de 4,9 % enregistrée au deuxième semestre 2020 (retraitée IFRS 5)

### Amérique du Nord (23 % des ventes du Groupe)

en million d'euros	S1 2020*	S1 2021	Variation annuelle
<b>Ventes</b>	1 475	<b>1 780</b>	<b>20,7%</b>
A périmètre et taux de change constants			<b>30,8%</b>
<b>Marge opérationnelle</b>	(84)	<b>61</b>	
En % des ventes	-5,7%	<b>3,4%</b>	

\*Chiffres du S1 2020 retraités IFRS 5 (voir en annexe)

#### Ventes

- Sous-performance des ventes au premier semestre 2021 de 120 pb (à comparer à la croissance de la production automobile en Amérique du Nord de 32,0 %, source : IHS Markit juillet 2021), principalement due à la baisse des volumes de vente avec Ford

#### Résultat opérationnel

- Marge opérationnelle de 3,4 % au premier semestre 2021 contre une marge de 5,4% au H2 2020 (retraitée IFRS 5), reflétant l'absence de compensation des arrêts de production avec un préavis court

### Asie (24 % des ventes du Groupe)

en million d'euros	S1 2020*	S1 2021	Variation annuelle
<b>Ventes</b>	1 470	<b>1 857</b>	<b>26,3%</b>
A périmètre et taux de change constants			<b>28,3%</b>
<b>Marge opérationnelle</b>	101	<b>201</b>	
En % des ventes	6,9%	<b>10,8%</b>	

\*Chiffres du S1 2020 retraités IFRS 5 (voir en annexe)

## Ventes

- Les ventes en Chine se sont élevées à 1,353 milliard d'euros, en hausse de 32,3 % sur une base organique, soit une surperformance de 450 pb (à comparer à la croissance de la production automobile en Chine de 27,8 %, source : IHS Markit juillet 2021), grâce à Seating et à Clarion Electronics, qui a plus que doublé ses ventes d'une année sur l'autre dans le pays
- Renforcement de la base client avec 5 constructeurs Chinois et 2 constructeurs spécialisés dans les véhicules électriques (un Chinois et un américain) dans le top 10 des clients

## Résultat opérationnel

- Forte marge opérationnelle à deux chiffres au premier semestre 2021, à 10,8 % des ventes, en hausse de 70 pb par rapport au deuxième semestre 2020

## Amérique du Sud et Reste du monde (4 % des ventes du Groupe)

en million d'euros	S1 2020*	S1 2021	Variation annuelle
<b>Ventes</b>	198	<b>340</b>	<b>71,9%</b>
A périmètre et taux de change constants			<b>98,5%</b>
<b>Marge opérationnelle</b>	(18)	<b>42</b>	
En % des ventes	-9,1%	<b>12,3%</b>	

\*Chiffres du S1 2020 retraités IFRS 5 (voir en annexe)

## Ventes

- Les ventes en Amérique du Sud se sont élevées à 247 millions d'euros, en hausse de 94,0 % sur une base organique, dépassant largement le marché (à comparer à la croissance de la production automobile en Amérique du Sud de 61,5 %, source : IHS Markit juillet 2021)
- Les ventes dans le reste du monde se sont élevées à 92 millions d'euros

## Résultat opérationnel

- Le résultat opérationnel s'est élevé à 42 millions d'euros, dont 13 millions d'euros proviennent du recouvrement d'impôts de PIS-Cofins au Brésil

## **RÉSULTAT OPÉRATIONNEL DE 510 MILLIONS D'EUROS, REPRÉSENTANT 6,6 % DES VENTES, EN HAUSSE DE 820 POINTS DE BASE D'UNE ANNÉE SUR L'AUTRE RÉSULTAT NET PART DU GROUPE DE 146 MILLIONS D'EUROS CONTRE UNE PERTE DE (433) MILLIONS D'EUROS AU PREMIER SEMESTRE 2020**

---

Le résultat opérationnel du Groupe enregistre un bénéfice de 510 millions d'euros, contre une perte de (100) millions d'euros au premier semestre 2020, qui avait été fortement impacté par la crise de la Covid. Il a représenté 6,6 % des ventes, contre -1,6 % au premier semestre 2020.

- **Amortissement des actifs incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises** : charge nette de 45 millions d'euros, contre une charge nette de 46 millions d'euros au premier semestre 2020.
- **Coûts de restructuration** : charge nette de 46 millions d'euros, contre une charge nette de 89 millions d'euros au premier semestre 2020 ; les coûts de restructuration ne devraient pas dépasser 120 millions d'euros au cours de l'exercice 2021 (contre 285 millions d'euros au cours de l'exercice 2020) et devraient revenir à un niveau normalisé de 80 à 100 millions d'euros à partir de 2022.
- **Autres produits et charges opérationnels non courants** : perte nette de 6 millions d'euros, contre un bénéfice net de 16 millions d'euros au premier semestre 2020, essentiellement lié à des coûts de engendrés par la distribution des actions.
- **Résultat financier net** : charge nette de 106 millions d'euros, stable par rapport au premier semestre 2020.
- **Impôt sur les bénéfices** : charge nette de 82 millions d'euros, contre une charge nette de 67 millions d'euros au premier semestre 2020.
- **Part de résultat net des sociétés liées** : charge de 8 millions d'euros, contre une charge de 12 millions d'euros au premier semestre 2020 ; elle comprend une contribution négative de Symbio de 11 millions d'euros (contre 7 millions d'euros au premier semestre 2020).

Le résultat net avant intérêts minoritaires est un bénéfice de 219 millions d'euros, contre une perte de (403) millions d'euros au premier semestre 2020.

Le résultat net des activités abandonnées (AST Acoustics et Soft Trim) est une perte de (31) millions d'euros, contre une perte de (17) millions d'euros au premier semestre 2020.

Le résultat net consolidé est un bénéfice 188 millions, contre une perte de (420) millions d'euros au premier semestre 2020.

Les intérêts minoritaires se montent à 42 millions d'euros, contre 13 millions d'euros au premier semestre 2020.

Le résultat net (part du Groupe) est un bénéfice de 146 millions d'euros, contre une perte de (433) millions d'euros au premier semestre 2020.

## **MARGE D'EBITDA DE 14,2 %, SUPÉRIEURE AU NIVEAU PRÉ-COVID DU PREMIER SEMESTRE 2019**

**FORTE GÉNÉRATION DE CASH-FLOW NET À 290 MILLIONS D'EUROS, CONTRE UN CASH-FLOW NET NÉGATIF DE 1 MILLIARD D'EUROS AU PREMIER SEMESTRE 2020**

**DÉSENDETTEMENT SIGNIFICATIF AVEC UN RATIO DETTE NETTE/EBITDA DE 1,5 x AU 30 JUIN  
LIQUIDITÉ ACCRUE À 4,5 MILLIARDS D'EUROS AU 30 JUIN**

---

L'EBITDA s'établit à 1 109 millions d'euros, contre 513 millions d'euros au premier semestre 2020, reflétant principalement la hausse du résultat opérationnel. La marge d'EBITDA a représenté 14,2 % des ventes, contre 8,4 % au premier semestre 2020, au-dessus du niveau pré-Covid de 13,1 % du premier semestre 2019.

- **Les dépenses d'investissement** ont été limitées à une sortie de 214 millions d'euros, contre une sortie de 226 millions d'euros en 2020. En 2021, les dépenses d'investissement devraient être inférieures à 600 millions d'euros.
- **La R&D capitalisée** a généré une sortie de 310 millions d'euros, contre une sortie de 302 millions d'euros au premier semestre 2020.

- **La variation du besoin en fonds de roulement** correspond à une entrée de 57 millions d'euros, contre une sortie de 673 millions d'euros au premier semestre 2020.
- **L'affacturage des créances** s'élève à 991 millions d'euros au 30 juin, globalement stable par rapport à la fin 2020, et devrait rester à un niveau plafonné d'environ 1 milliard d'euros en fin d'exercice
- **Les restructurations** représentent une sortie de 74 millions d'euros, contre une sortie de 54 millions d'euros au premier semestre 2020 ; cette augmentation reflète l'impact sur la trésorerie de décisions prises en deuxième semestre 2020. En 2021, la sortie de trésorerie liée aux restructurations ne devrait pas dépasser 170 millions d'euros.
- **Les charges financières nettes** représentent une sortie de 109 millions d'euros, contre une sortie de 92 millions d'euros au premier semestre 2020.
- **L'impôt sur les bénéfices** a généré une sortie de 149 millions d'euros contre une sortie de 109 millions d'euros au premier semestre 2020.
- **D'autres éléments opérationnels** ont généré une sortie de 39 millions d'euros, contre une sortie de trésorerie de 14 millions d'euros au premier semestre 2020.

**Le cash-flow net s'élève à 290 millions d'euros, contre (1 026) millions d'euros au premier semestre 2020, qui avait été fortement impacté par la crise de la Covid.**

- **Les dividendes versés (y compris aux actionnaires minoritaires)** représentent une sortie de 160 millions, contre une sortie limitée de 5 millions d'euros au premier semestre 2020 ; au premier semestre 2021, ils incluent la reprise du versement du dividende aux actionnaires de Faurecia avec 1 euro par action versé en juin, alors qu'au premier semestre 2020, ils ne reflétaient que les dividendes versés aux actionnaires minoritaires (aucun dividende aux actionnaires n'avait été versé en raison du contexte exceptionnel de la crise de la Covid).
- **L'achat d'actions** a représenté une sortie de 129 millions d'euros, contre 1 million d'euros au premier semestre 2020. Il reflète l'achat d'actions nécessaire pour couvrir le plan d'actionnariat salarié « faur'Eso », dont la livraison des actions est prévue le 28 juillet. En conséquence, l'entrée de 100 millions d'euros provenant des cotisations des salariés au plan ne contribuera qu'aux comptes du deuxième semestre 2021.
- **Les investissements financiers nets et autres éléments de trésorerie** représentent une sortie de 53 millions d'euros, contre une sortie de 369 millions d'euros au premier semestre 2020, qui inclut l'investissement (50 %) dans SAS.
- **L'impact des activités non poursuivies** (AST Acoustics et Soft Trim) a représenté une sortie de 26 millions d'euros, contre une sortie de 19 millions d'euros au premier semestre 2020.

**Après un impact négatif de 93 millions d'euros lié à la norme IFRS16** (contre un impact négatif de 91 millions d'euros au premier semestre 2020), **la dette financière nette du Groupe s'établit à 3 300 millions d'euros au 30 juin 2021** (contre 4 034 millions d'euros au 30 juin 2020).

Le coût moyen de la dette long terme est inférieur à 2,8% (hors dette IFRS) et aucun remboursement de dette significatif n'est prévu avant 2025.

**Le ratio dette nette/EBITDA a été réduit à 1,5x l'EBITDA au 30 juin 2021, contre 2,3x au 30 juin 2020 et 1,9x au 31 décembre 2020.**

**Au 30 juin 2021, la liquidité a été portée à 4,5 milliards d'euros, dont 3,0 milliards d'euros de trésorerie disponible et 1,5 milliard d'euros de ligne de crédit syndiquée (SCF) non tirée.**

Ce chiffre est à comparer à 3,1 milliards d'euros au 30 juin 2020 (2,5 milliards d'euros de trésorerie disponible et 0,6 milliard d'euros de SCF) et à 4,3 milliards d'euros au 31 décembre 2020 (3,1 milliards d'euros de trésorerie disponible et 1,2 milliard d'euros de SCF).

## GUIDANCE 2021 RÉVISÉE EN HAUSSE

---

Malgré les incertitudes persistantes au deuxième semestre liées au variant de Covid-19 ou à la pénurie de semi-conducteurs, Faurecia confirme ses objectifs de ventes et de marge opérationnelle pour l'ensemble de l'année 2021 et réhausse son objectif de cash-flow net pour l'exercice fiscal 2021 à plus de 500 millions d'euros (contre environ 500 millions d'euros précédemment) :

- **Ventes d'au moins 16,5 milliards d'euros et surperformance des ventes > +600 pb**
- **Marge opérationnelle d'environ 7 % des ventes**, proche des niveaux pré-Covid
- **Cash-flow net supérieur à 500 millions d'euros** (contre « environ 500 millions d'euros » précédemment) **et ratio dette nette/EBITDA < 1,5x à la fin de l'année**

*Les objectifs pour 2021 reposent sur une production automobile mondiale d'au moins 39 millions de véhicules au deuxième semestre et sur l'absence de confinement de grande ampleur susceptible de perturber la production ou les ventes en concessions dans une des régions de production automobile au cours de la période.*

*Tous les objectifs financiers 2021 sont basés sur des taux de change moyens annuels de 1,21 pour la parité USD/€ et de 7,80 pour la parité CNY/€.*

**Même si la pénurie de semi-conducteurs devrait continuer à peser sur le premier semestre 2022, Faurecia reste persuadé que la production automobile mondiale rebondira au cours des prochaines années pour répondre à la demande insatisfaite de véhicules et retrouvera les niveaux de production pré-Covid.**

**Dans ce contexte, Faurecia confirme ses objectifs financiers 2022 et son ambition 2025, tels que présentés lors de son récent Capital Market Day en février 2021.**

La présentation financière et le rapport financier de Faurecia seront disponibles à 8 h 30 aujourd'hui (heure de Paris) sur le site Internet de Faurecia : [www.faurecia.com](http://www.faurecia.com)

Un webcast aura lieu ce jour à 9 h (heure de Paris). Si vous souhaitez suivre la présentation via le webcast, utilisez le lien suivant : <https://www.sideup.fr/webcast-faurecia-h1-2021>

Une rediffusion sera disponible dès que possible.

Vous pouvez également suivre la présentation via une conférence téléphonique :

- **France** : +33 (0)1 76 77 25 07
  - **Royaume-Uni** : +44 (0)330 336 9434
  - **États-Unis** : +1 323-994-2093
- Code de confirmation** : 4378369

## Calendrier financier

26 octobre 2021 : Ventes du T3 2021 (avant l'ouverture du marché)

## À propos de Faurecia

Fondé en 1997, Faurecia est devenu un acteur majeur de l'industrie automobile mondiale. Avec 266 sites, 39 centres de R&D et 114 500 collaborateurs répartis dans 35 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 2020, le Groupe a réalisé 14,7 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Faurecia est coté sur le marché Euronext de Paris. Pour en savoir plus : [www.faurecia.com](http://www.faurecia.com)

## Contacts

### Presse

Eric FOHLEN-WEILL  
Directeur de la Communication  
Tél. : +33 (0)1 72 36 72 58  
[eric.fohlen-weill@faurecia.com](mailto: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](mailto:marc.maillet@faurecia.com)

Matthieu FERNANDEZ  
Directeur adjoint des Relations investisseurs  
Tél. : +33 (0)6 22 02 01 54  
[matthieu.fernandez@faurecia.com](mailto:matthieu.fernandez@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 ».

*En 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 disponibilités ainsi que des instruments dérivés actifs non courants et courants. Cela inclut les crédits-baux (dette IFRS 16).

## IFRS 5 - Activités abandonnées

Le 18 février, Faurecia a annoncé avoir signé un protocole d'accord pour la vente de sa division AST (Acoustics and Soft Trim) et toutes les conditions sont réunies pour qualifier cette activité d'abandonnée, conformément à la norme IFRS 5.

Par conséquent, les chiffres du Groupe en 2021 excluent les ventes d'AST et les périodes précédentes sont retraitées et présentées en conséquence.

Ce retraitement n'a impacté que sur :

- Interiors, en ce qui concerne les activités,
- l'Europe, en ce qui concerne les régions.

en millions d'euros	T1 2020	T2 2020	S1 2020	T3 2020	T4 2020	S2 2020	FY 2020
<b>Ventes</b>							
comme publié	3 739	2 431	6 170	3 874	4 610	8 484	14 654
retraité IFRS 5	3 678	2 406	6 084	3 823	4 538	8 361	14 445
<b>Résultat opérationnel</b>							
comme publié			(114)			520	406
retraité IFRS 5			(100)			518	418

## Calcul du levier opérationnel

### VARIATION ANNUELLE DU LEVIER OPERATIONNEL (S1 2021 vs. S1 2020)

Ventes en M€		Résultat opérationnel en M€	
<b>S1 2020 retraité IFRS 5</b>	<b>6 084</b>	<i>S1 2020 avant exceptionnel</i>	(80) (3)
Effet change	(296) (1)	Charges exceptionnelles	(20)
Effet périmètre	60	<b>S1 2020 retraité IFRS 5</b>	<b>(100)</b>
Organique	1 934 (2)	Impact volume	456
<b>S1 2021</b>	<b>7 783</b>	Impact matières premières	(25)
		Actions de résilience	177
		Périmètre & autre	3 (4)
		<i>S1 2021 avant exceptionnel</i>	511 (5)
		Plan Actionnariat Salarié	(14)
		Remboursement taxe Brésil	13
		<b>S1 2021</b>	<b>510</b>
<b>Levier opérationnel (5-3-4)/(1+2)</b>			<b>36 %</b>
Croissance du résultat opérationnel hors effet périmètre et autres et charges exceptionnelles			588
Croissance des ventes hors effet périmètre			1 639



## Compte de résultat

en M€	S1 2020*	S1 2021	Variation
<b>Ventes</b>	<b>6 084</b>	<b>7 783</b>	<b>+27,9%</b>
<b>A périmètre et taux de change constants</b>			<b>+31,8%</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(100)</b>	<b>510</b>	<b>609</b>
Amort. des actifs incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises	(46)	(45)	
<b>Résultat opérationnel (après amort. des actifs incorporels acquis)</b>	<b>(145)</b>	<b>465</b>	
Restructuration	(89)	(46)	
Autres produits et charges opérationnels non courants	16	(6)	
Charge d'intérêts et autres charges et produits financiers	(106)	(106)	
<b>Résultat avant impôt des sociétés intégrées</b>	<b>(324)</b>	<b>308</b>	
Impôts sur les bénéfices	(67)	(82)	
<i>en % du résultat avant impôts</i>	<i>n/a</i>	<i>-27 %</i>	
<b>Résultat net des sociétés intégrées</b>	<b>(391)</b>	<b>226</b>	<b>617</b>
Part de résultat net des sociétés liées	(12)	(8)	
<b>Résultat net des activités continues</b>	<b>(403)</b>	<b>219</b>	
<b>Résultat net des activités non continues</b>	<b>(17)</b>	<b>(31)</b>	
<b>Résultat net consolidé avant intérêts minoritaires</b>	<b>(420)</b>	<b>188</b>	
Intérêts minoritaires	(13)	(42)	
<b>Résultat net consolidé, part du Groupe</b>	<b>(433)</b>	<b>146</b>	<b>578</b>

\*Chiffres du S1 2020 retraités IFRS 5 (voir en annexe)

## Tableau des flux de trésorerie

en M€	S1 2020*	S1 2021	Variation
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(100)</b>	<b>510</b>	<b>610</b>
Amortissement et provisions pour dépréciation, dont :	613	599	
- Amortissement des actifs incorporels de R&D	247	228	
- Autres amortissements et provisions pour dépréciation	366	371	
<b>EBITDA</b>	<b>513</b>	<b>1 109</b>	<b>596</b>
<i>% du CA</i>	<i>8,4 %</i>	<i>14,2 %</i>	
Capex	(226)	(214)	
R&D capitalisée	(302)	(310)	
Variation du BFR	(673)	57	
Changement de l'affacturage	(69)	19	
Restructuration	(54)	(74)	
Frais financiers	(92)	(109)	
Impôts	(109)	(149)	
Autres (opérationnels)	(14)	(39)	
<b>Cash-flow net</b>	<b>(1 026)</b>	<b>290</b>	<b>1 316</b>
Dividendes versés (y c. minoritaires)	(5)	(160)	
Achat d'actions	0	(129)	
Investissement financier net et autres	(369)	(53)	
Activités abandonnées	(19)	(26)	
Impact IFRS16	(91)	(93)	
<b>Variation de l'endettement net</b>	<b>(1 510)</b>	<b>(172)</b>	
Dette nette en début d'exercice	(2 524)	(3 128)	
Dette nette en fin d'exercice	(4 034)	(3 300)	
<b>Ratio dette nette/EBITDA</b>	<b>2,3x</b>	<b>1,5x</b>	

\*Chiffres du S1 2020 retraités IFRS 5 (voir en annexe)