

Nanterre (France), le 21 février 2022

RÉSULTATS DE L'ANNÉE 2021

**UNE ANNÉE FONDATRICE POUR FAURECIA
UNE PERFORMANCE RÉSILIENTE MALGRÉ DES CIRCONSTANCES DEFAVORABLES,
AVEC UNE PRISE DE COMMANDES SOLIDE
FORVIA EN BONNE VOIE POUR RÉALISER SES AMBITIONS**

2021 : UNE ANNÉE FONDATRICE POUR FAURECIA

- Distribution réussie des actions Faurecia détenues par l'actionnaire historique
- Acquisition stratégique et transformante de HELLA

RÉSULTATS 2021 : UNE PERFORMANCE RÉSILIENTE MALGRÉ DES CIRCONSTANCES DEFAVORABLES, MARQUÉ PAR LA PÉNURIE DE SEMI-CONDUCTEURS, AVEC UNE PRISE DE COMMANDES SOLIDE S'ÉLÈVANT À 75 MILLIARDS D'EUROS CUMULÉS SUR LA PÉRIODE 2019-2021

En 2021, la production automobile mondiale* a été fortement impactée par la pénurie de semi-conducteurs et a été faible pour la deuxième année consécutive à 73,4 millions de véhicules légers (VL), en hausse de seulement 3,8 % par rapport à 2020, année où la production avait été fortement affectée par la crise du COVID-19.

en M€	2020**	2021	Variation annuelle
Ventes	14 445	15 618	+8,1%
à périmètre et taux de change constants			+8,8%
EBITDA	1 669	2 109	+26,4%
en % des ventes	11,6%	13,5%	+190 pb
Résultat opérationnel	418	862	2,1 x
en % des ventes	2,9%	5,5%	+260 pb
Résultat net des activités poursuivies	(303)	113	
Cash-flow net avant éléments liés à l'acquisition de Hella	13	317	

* Source : IHS Markit daté de février 2022, tel que retraité habituellement par Faurecia, segment véhicules en adéquation avec les chiffres de la CAAM pour la Chine

** 2020 retraité pour IFRS 5 (voir annexe).

PERSPECTIVES 2022 POUR FAURECIA À SON PÉRIMÈTRE DE FIN 2021 : POURSUITE DE LA FORTE CROISSANCE DES VENTES, LEVIER OPÉRATIONNEL ET GÉNÉRATION DE TRÉSORERIE SOLIDES

À ce stade et du fait de la finalisation récente de l'acquisition de HELLA, les prévisions de Faurecia ne concernent que son périmètre à fin 2021. Dans l'hypothèse d'une reprise de la production automobile mondiale qui atteindrait 78,7 millions de véhicules en 2022, les prévisions de Faurecia pour l'année 2022 sont les suivantes :

- **Ventes comprises entre 17,5 et 18 milliards d'euros**
- **Marge opérationnelle comprise entre 6 % et 7 %, avec un S2 proche des niveaux pré- COVID**
- **Cash-flow net d'environ 500 millions d'euros avant éléments liés à l'acquisition de HELLA**

PAIEMENT D'UN DIVIDENDE DE 1 € PAR ACTION, QUI SERA PROPOSÉ À LA PROCHAINE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DES ACTIONNAIRES

FORVIA EN BONNE VOIE POUR RÉALISER SES AMBITIONS

- Finalisation de l'opération d'acquisition de HELLA le 31 janvier 2022, comme attendu
- Faurecia détient désormais une participation majoritaire dans HELLA supérieure à 80 %
- Création de FORVIA, le nouveau nom du Groupe combiné
- Les objectifs financiers 2022 consolidés devraient être annoncés le 28 avril 2022 (avec l'annonce des ventes du 1^{er} trimestre 2022) ; le plan stratégique détaillé sera présenté lors d'une Journée Investisseurs au second semestre 2022

Patrick KOLLER, Directeur général de Faurecia, a déclaré :

« 2021 a été une année sans précédent pour Faurecia. Premièrement, la distribution réussie des actions détenues par PSA/Stellantis a considérablement augmenté notre flottant, élargi notre actionnariat international et amélioré la liquidité des actions. Deuxièmement, nous avons lancé l'acquisition d'une participation majoritaire dans HELLA, un investissement stratégique et transformant qui a été conclu avec succès en cinq mois.

Sur l'ensemble de l'année, nous avons de nouveau enregistré une forte surperformance des ventes, avec un solide levier opérationnel et une importante génération de trésorerie. Tout ceci a été réalisé en dépit de la pénurie aiguë de semi-conducteurs, de la volatilité sans précédent de la production des constructeurs automobiles avec des arrêts et redémarrages généralisés et des difficultés opérationnelles liées au lancement d'un programme en Amérique du Nord.

Nous avons également enregistré une solide prise de commandes, pour un total cumulé de 75 milliards d'euros au cours des trois dernières années, avec des succès majeurs dans des segments d'activité clés tels que l'électronique et l'hydrogène.

L'année 2022 continuera d'être marquée par la pénurie de semi-conducteurs, qui devrait commencer à s'atténuer à partir du second semestre. Dans ce contexte, nous poursuivrons notre strict contrôle des coûts et nous nous concentrerons sur l'efficacité opérationnelle pour conduire à l'amélioration continue de nos performances financières.

Notre défi le plus enthousiasmant en 2022 sera l'opportunité majeure de combiner nos opérations et nos équipes avec HELLA afin de créer un groupe puissant, qui représente bien plus que la somme des deux sociétés prises individuellement. FORVIA est maintenant en très bonne voie pour réaliser ses ambitions.

Je tiens à remercier nos talentueux collaborateurs pour tout ce qui a été accompli au cours de l'année écoulée — et les équipes combinées de Faurecia et HELLA pour leur engagement à faire de 2022 une excellente année pour notre nouveau Groupe, FORVIA. »

- *Les états financiers consolidés de l'année 2021 ont été approuvés par le Conseil d'administration qui s'est réuni le 18 février 2022, sous la présidence de Michel de ROSEN. Ces états financiers ont été audités.*
- *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 mois de février 2022 (segment véhicules en adéquation avec les chiffres de la CAAM pour la Chine).*

2021 : UNE ANNÉE FONDATRICE POUR FAURECIA

L'année écoulée a marqué un tournant pour Faurecia et pour l'histoire du Groupe.

Deux étapes clés pour Faurecia :

- **La distribution réussie des actions détenues par l'actionnaire historique de Faurecia (PSA/Stellantis)**

En mars 2021, la distribution des actions Faurecia précédemment détenues par PSA, puis Stellantis fut un succès. Cette distribution des actions Faurecia détenues par notre actionnaire historique s'est traduite par une augmentation significative du flottant de Faurecia, supérieur à 90 %, avec un actionariat international élargi et une liquidité accrue du titre.

À cette date, les quatre principaux actionnaires historiques de PSA et FCA détenaient une participation cumulée de 13,2 % de Faurecia : Exor avec 5,5 % du capital, Peugeot 1810 avec 3,1 %, Bpifrance avec 2,4 % et Dongfeng avec 2,2 %.

Par ailleurs, Faurecia a lancé avec succès son premier plan d'actionariat salarié, « faur'ESO », enregistrant un taux de souscription élevé de 22 %. La réalisation de l'augmentation de capital, d'un montant total de 100 millions d'euros et le règlement-livraison des actions aux salariés se sont déroulés en juillet. Les actions ont été achetées au S1 2021 via un programme de rachat, puis annulées au S2 2021 pour neutraliser la dilution potentielle.

- **Lancement d'une offre publique d'achat pour l'acquisition stratégique et transformante de la société allemande HELLA**

Le 14 août 2021, Faurecia a annoncé le lancement d'une offre publique d'achat sur les actions de HELLA assortie de l'acquisition des 60 % détenus par le pool familial Hueck et Roepke.

Cette transaction marque une étape sans précédent dans l'ambition de Faurecia d'accélérer sa transformation stratégique, grâce à des investissements dans des segments à croissance rapide avec des positions de leader.

Le regroupement de Faurecia et HELLA donne naissance au 7^{ème} équipementier automobile mondial, doté d'un portefeuille de technologies de pointe et répondant à toutes les grandes tendances de l'industrie automobile. Il répond également à une ambition primordiale : façonner une mobilité sûre, durable, technologique et individualisée.

Grâce à ce rapprochement, le nouveau groupe FORVIA va :

- Développer une offre plus forte et ciblée pour la mobilité électrique (BEV + FCEV), augmentant ainsi significativement sa part de revenus non dépendante du mode de propulsion thermique,
- Devenir un acteur majeur des solutions électroniques et logicielles pour accélérer le développement des Systèmes Avancés d'Assistance au Conducteur (ADAS) et de la conduite autonome,
- Renforcer son orientation stratégique Cockpit du Futur grâce à la complémentarité des positions de leader de Faurecia dans les domaines Seating et Interiors, de HELLA en matière d'éclairage et des activités électroniques des deux sociétés,
- Créer des solutions de gestion du cycle de vie, en parfaite adéquation avec les préoccupations environnementales croissantes et les développements industriels.

FORVIA accélérera également l'innovation grâce à de solides capacités de R&D, capitalisera sur la complémentarité des portefeuilles de clients dans toutes les zones géographiques et tirera parti de la forte présence de Faurecia en Chine et en Asie.

Outre l'accélération de la croissance des ventes, de fortes synergies entraîneront une amélioration continue de la rentabilité et de la génération de trésorerie.

L'offre publique d'achat a été lancée le 27 octobre 2021 et s'est terminée le 11 novembre 2021.

Depuis la clôture de l'opération, finalisée le 31 janvier 2022, Faurecia détient une participation de contrôle supérieure à 80 % des actions HELLA, qui sera consolidée dans les comptes de Faurecia à compter du 1^{er} février 2022.

Le prix payé pour l'acquisition d'une participation de contrôle excédant 80 % des actions HELLA détenues au 31 janvier 2022 s'est élevé à un total d'environ 5,4 milliards d'euros, comprenant :

- 60 % des actions HELLA issues du pool familial, payées pour environ 52,1 % en numéraire (représentant environ 3,5 milliards d'euros) et pour environ 7,9 % avec 13 571 385 actions Faurecia nouvellement émises (représentant environ 0,5 milliard d'euros),
- environ 20 % d'actions HELLA provenant principalement du règlement de l'offre publique d'achat clôturée le 11 novembre 2021 (représentant environ 1,4 milliard d'euros).

A la suite du paiement en numéraire et en actions Faurecia, le pool familial est devenu le premier actionnaire de Faurecia avec environ 9 % du capital de Faurecia, au 31 janvier 2022. Le pool familial a également accepté d'être soumis à un premier lock-up de ses actions Faurecia pendant 18 mois à compter de la date de clôture et à un lock-up ultérieur de 12 mois pour la partie de ses actions Faurecia excédant 5 % du capital de Faurecia.

Cette acquisition stratégique et transformante représente un important moteur de croissance des bénéficiaires et de la trésorerie et contribuera à une meilleure création de valeur pour tous les actionnaires.

LE CHANGEMENT CLIMATIQUE AU CŒUR DE LA STRATÉGIE DE FAURECIA ACCÉLÉRATION DE LA STRATÉGIE HYDROGÈNE ZÉRO ÉMISSION

Le changement climatique au cœur de notre stratégie

En 2021, Faurecia a poursuivi son développement sous l'angle du développement durable. Le Groupe est en très bonne voie pour atteindre la neutralité carbone d'ici 2025 pour ses émissions scopes 1 et 2 et pour réduire ses émissions contrôlées scope 3 de 50 % en 2030 avant d'atteindre le « zéro émission » net d'ici 2050 au plus tard, en se concentrant sur trois leviers principaux : utiliser moins, utiliser mieux, utiliser plus longtemps. Dans le cadre de cette initiative, nous voulons réduire notre impact sur l'environnement et créer de la valeur à long terme dans l'ensemble de notre chaîne d'approvisionnement.

En 2021, Faurecia a conclu deux partenariats majeurs pour atteindre son ambition de neutralité carbone :

- **Juillet 2021 : Faurecia a choisi KPMG comme conseil pour la production d'électricité renouvelable 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. L'installation de panneaux solaires sur les sites de Faurecia marque une étape majeure dans le plan du Groupe visant à devenir neutre en CO₂ pour ses émissions internes d'ici 2025. 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 contracter les bons développeurs.

- **Septembre 2021 : Faurecia a choisi ENGIE comme partenaire pour l'accompagner dans son engagement à atteindre la neutralité CO₂ pour les scopes 1 et 2 d'ici 2025 :**

Dans le cadre de ce partenariat, ENGIE, groupe mondial de référence dans l'énergie et les services bas carbone, fournira des solutions énergétiques qui seront déployées sur plus de 100 sites Faurecia dans le monde d'ici à la mi-2022. ENGIE accompagnera Faurecia dans le déploiement d'équipements et de méthodologies d'économie d'énergie en Europe, en Chine, au Brésil et au Mexique, permettant de réduire de 15 % la consommation d'énergie des sites sur la base d'une référence de consommation d'environ 600 GWh. La réduction de la consommation d'énergie par l'adoption de solutions digitales

innovantes au service de l'efficacité s'inscrit dans la feuille de route de Faurecia en matière de neutralité CO₂ et notamment dans sa démarche « Use Less » (Utiliser moins).

Faurecia a annoncé la création d'une nouvelle division transversale pour les matériaux durables.

Cette nouvelle division bénéficiera des positions de leader sur le marché automobile des activités Interiors et Seating, du portefeuille unique développé dans les domaines des matériaux à émissions de CO₂ ultra-faibles ou négatives, ainsi que des matériaux intégrant des technologies thermiques, acoustiques et biomédicales. Elle travaillera de manière transversale avec toutes les activités du groupe et proposera aux constructeurs automobiles une approche complète de l'habitacle intégrant des matériaux à faible émission de CO₂, voire à émission négative, afin de soutenir leurs objectifs de développement durable. En 2022, Faurecia construira un centre R&D dédié aux Matériaux Durables ainsi qu'une usine pilote. Cette nouvelle entité emploiera initialement 125 ingénieurs et plus de 400 en 2030.

En 2021, Faurecia a lancé l'initiative « Seat for the planet » dédiée à l'amélioration des processus industriels, de l'utilisation des matériaux et de la conception des sièges afin de réduire l'empreinte CO₂ du cycle de vie. « Seat for the Planet » s'inscrit dans la démarche développée avec les différentes activités du Groupe visant à développer des matériaux durables et des économies circulaires dans l'industrie automobile, au-delà des spécifications et des objectifs des constructeurs.

Accélération de la stratégie hydrogène zéro émission

Faurecia a internationalisé davantage ses capacités de production d'hydrogène avec l'acquisition en mai 2021 d'une participation majoritaire dans CLD, l'un des principaux fabricants chinois de réservoirs à hydrogène.

CLD, qui dispose d'un potentiel de croissance important sur le marché chinois, a également été certifié par le gouvernement central chinois comme le premier producteur national de réservoirs à hydrogène homologués de type IV. Contrairement aux réservoirs de type III, qui utilisent un revêtement en aluminium au lieu d'un revêtement en plastique, les réservoirs de type IV sont plus légers et donc mieux adaptés aux applications de mobilité. Grâce à l'acquisition de CLD et grâce à l'obtention de l'homologation des réservoirs de type IV, Faurecia entend renforcer sa dynamique dans la mobilité hydrogène en Chine.

Faurecia a poursuivi la structuration de son empreinte industrielle pour ses activités hydrogène.

En mars 2021, Faurecia a annoncé un investissement de 165 millions d'euros dans une plateforme industrielle 4.0 à Allenjoie (France). Doté d'une capacité industrielle performante, ce nouveau site accompagnera la croissance de l'activité de systèmes de stockage d'hydrogène de Faurecia. La production en série démarrera en 2023 avec une forte montée en puissance prévue en 2024. Le site d'Allenjoie fournira à Faurecia une capacité allant jusqu'à 100 000 réservoirs par an.

En 2022, Symbio (JV avec Michelin) construira une nouvelle usine à Lyon (France) pour la production de piles à combustible.

Faurecia réaffirme sa feuille de route ambitieuse pour devenir un leader de l'hydrogène zéro émission.

En 2021, Faurecia a réalisé une prise de commandes de 500 millions d'euros (y compris commandes Symbio à 100 %), en adéquation avec l'objectif présenté lors sa Journée Investisseurs de février 2021. Elle se trouve en bonne voie pour atteindre son but de 500 millions d'euros de ventes en 2025 (y compris Symbio à 100 %). L'ambition d'enregistrer plus de 3,5 milliards d'euros de ventes (y compris Symbio à 100 %) en 2030 est par ailleurs confirmée.

En 2021, Faurecia a lancé la production de préséries pour Stellantis, Hyvia (Groupe Renault) et Hyundai en France et en Corée et pour SAIC en Chine.

En octobre 2021, Faurecia et Air Liquide ont annoncé la signature d'un accord de développement conjoint qui vise à concevoir et produire des systèmes de réservoirs embarqués d'hydrogène liquide destinés à

l'industrie automobile. Grâce à ce partenariat technologique, les deux entreprises permettront d'accélérer le déploiement de la mobilité zéro émission des poids lourds. Ce partenariat combine les compétences de chacune des deux entreprises dans leurs cœurs de métiers respectifs, ce qui sera fondamental pour accélérer la mise sur le marché de cette technologie.

DES PRISES DE COMMANDES SOLIDES S'ÉLEVANT À 75 MILLIARDS D'EUROS CUMULÉS SUR LA PÉRIODE 2019-2021

En 2021, **Faurecia continue d'améliorer la satisfaction client**, grâce à son programme *Total Customer Satisfaction* qui obtient une note moyenne de 4,5 étoiles (maximum 5) contre 4,2 étoiles en 2020 avec plus de 3 260 réponses client. De plus, Faurecia a connu une nette augmentation de la reconnaissance client cette année, avec plus de 70 prix en 2021 au titre de ses performances mondiales, de l'excellence de la fabrication, des économies de coûts et de l'innovation.

Une nouvelle année de prises de commandes solides en 2021 a conduit à un montant cumulé de 75 milliards d'euros sur les trois dernières années (2019-2021), ce qui représente des gains continus de parts de marché et assure des perspectives futures de croissance rentable.

Cette performance soutient l'ambition de Faurecia de réaliser des ventes d'au moins 24,5 milliards d'euros en 2025 (sur le périmètre de Faurecia à fin 2021, hors acquisition HELLA, tel que présenté lors de la Journée Investisseurs de Faurecia en février 2021).

Nouveaux succès commerciaux en 2021, à forte rentabilité, dont :

- **Un total de 213 nouvelles commandes sur 2021,**
- **2,6 milliards d'euros pour Clarion Electronics**, en adéquation avec l'objectif présenté lors de la Journée investisseur de Faurecia en février 2021, démontrant ainsi le fort potentiel de cette activité (portée par les constructeurs chinois et japonais, Stellantis et RNM),
- **500 millions d'euros pour des solutions hydrogène zéro émission** (dont 100 % de Symbio), en adéquation avec l'objectif présenté lors de la Journée Investisseur de Faurecia en février 2021,
- **6,1 milliards d'euros pour les véhicules électriques (BEV + FCEV), soit 26 % des prises de commandes totales,**
- **6,4 milliards d'euros pour la Chine, représentant 27 % des prises de commandes totales,** reflétant le fort potentiel de croissance continue du marché chinois.

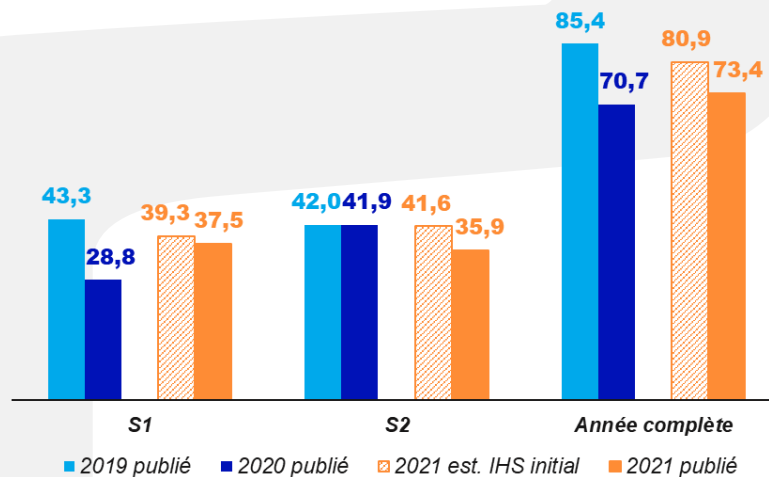
2021, UNE NOUVELLE ANNÉE AVEC DES CONDITIONS DE MARCHÉ DIFFICILES : LA PÉNURIE DE SEMI-CONDUCTEURS A PERTURBÉ L'ACTIVITÉ DES CLIENTS ET ENTRAÎNÉ DES ARRÊTS ET REDÉMARRAGES DE PRODUCTION NOMBREUX ET IMPRÉVISIBLES POUR FAURECIA

Après un point très bas à **70,7 millions de véhicules légers (VL) produits en 2020**, très largement dû à l'émergence de la pandémie de COVID-19, la production automobile mondiale devait se redresser significativement en 2021. En février 2021, la prévision annuelle d'IHS Markit pour l'ensemble de l'année était de 80,9 millions de VL (+14 % par rapport à 2020) et Faurecia émettait une hypothèse plus prudente autour des 76,6 millions (+8 % par rapport à 2020).

En l'occurrence, la production automobile mondiale ne s'est élevée qu'à 73,4 millions de VL en 2021, soit une hausse de seulement 3,8 % par rapport à l'année précédente. Cette faible croissance reflète en grande partie la pénurie mondiale de semi-conducteurs, qui a impacté l'industrie tout au long de l'année. Les conséquences se sont aggravées au second semestre, après un premier semestre déjà marqué par des conditions climatiques difficiles au Texas et un incendie chez un important fournisseur japonais de semi-conducteurs.

La situation difficile du second semestre 2021, avec un point très bas au troisième trimestre (avec 15,8 millions de VL produits sur le trimestre, soit une baisse de 19 % par rapport au 3^{ème} trimestre 2020), a fortement perturbé l'activité de nos clients, générant une volatilité sans précédent des programmes des constructeurs automobiles et de nombreux arrêts/redémarrages de production imprévisibles pour Faurecia.

Production automobile mondiale* (en millions de véhicules)



* Source : Prévision IHS Markit du mois de février 2022 (segment véhicules en adéquation avec les chiffres de la CAAM pour la Chine)

La volatilité des programmes des constructeurs automobiles, à son apogée en septembre et octobre, a commencé à se normaliser à partir de novembre. Ces perturbations ont réduit les capacités de flexibilisation des coûts de Faurecia, notamment pour les livraisons Juste-A-Temps, et généré des coûts de qualité plus élevés.

La pénurie de semi-conducteurs devrait se poursuivre au premier semestre 2022, mais progressivement s'atténuer à partir du second semestre 2022, la situation mondiale se rapprochant de la normale en 2023.

IHS Markit prévoit actuellement une production automobile mondiale de 80,7 millions de VL en 2022, encore loin des 85,3 millions de véhicules produits en 2019, mais néanmoins en hausse de 9,9 % par rapport à 2021.

Faurecia estime la production automobile mondiale pour 2022 légèrement inférieure à la prévision d'IHS, à 78,7 millions de VL, avec un phasage qui anticipe une légère baisse d'une année sur l'autre au S1 (environ -2 %, principalement en raison de la base haute du T1 2021) et une forte hausse d'une année sur l'autre au S2 (en hausse de 17 %, favorisée par la faible base de comparaison du S2 2021 et l'atténuation progressive attendue de la pénurie de semi-conducteurs).

VENTES ET RENTABILITÉ DU GROUPE EN 2021 SURPERFORMANCE DES VENTES ET LEVIER OPÉRATIONNEL FORT

Le tableau suivant détaille l'évolution des ventes et du résultat opérationnel pendant le S2 et l'année 2021 au niveau du Groupe :

	S2 2021		2021	
	Faurecia en M€	Prod auto mondiale en k véhicules*	Faurecia en M€	Prod auto mondiale en k véhicules*
VENTES				
2020 publié	8 484	41 952	14 654	70 719
2020 retraité pour IFRS 5	8 360		14 445	
Change	132	↓	-164	↓
<i>en % des ventes</i>	1,6 %		-1,1 %	
Périmètre	0		60	
<i>en % des ventes</i>	0,0 %		0,4 %	
Croissance organique	-657		1 277	
<i>en % des ventes</i>	-7,9 %	-14,4 %	8,8 %	3,8 %
2021	7 835	35 926	15 618	73 384
<i>Variation</i>	-6,3 %		8,1 %	
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL				
2020 publié	520		406	
2020 retraité pour IFRS 5	518		418	
<i>en % des ventes</i>	6,2 %		2,9 %	
2021	352		862	
<i>en % des ventes</i>	4,5 %		5,5 %	
<i>Variation annuelle en pb</i>	-170 pb		+260 pb	

* IHS Markit du mois de février 2022 (segment véhicules en adéquation avec les chiffres de la CAAM pour la Chine)

Au second semestre :

- **Les ventes se sont élevées à 7 835 millions d'euros, soit une baisse de 6,3 % en données publiées et de 7,9 % en organique dans un marché qui subit un déclin de 14,4 %**
 - L'effet de change négatif au S1 s'est inversé en positif au S2, principalement en raison du yuan chinois et du dollar US par rapport à l'euro. L'effet de change net positif est de 132 millions d'euros, soit +1,6 % des ventes.
 - Sur une base organique, les ventes sont en baisse de 7,9 %, mais affichent une forte surperformance de 650 points de base. Une fois retiré l'impact défavorable du mix géographique d'environ - 500 points de base, la surperformance des ventes a été encore plus forte, proche de 1 150 points de base.
- **Le résultat opérationnel s'est élevé à 352 millions d'euros, soit 4,5 % des ventes, en baisse de 170 points de base par rapport à l'année précédente, principalement en raison des moindres volumes et des coûts liés aux nombreux arrêts/redémarrages de production dus à la forte volatilité des programmes des constructeurs automobiles**
 - Comme au S1, la rentabilité a subi la hausse des prix des matières premières, dont l'impact net s'est élevé à (43) millions d'euros.

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

- Elle a également été affectée par des difficultés opérationnelles rencontrées lors de la phase de lancement d'un nouveau projet Seating dans l'état américain du Michigan ; les surcoûts liés à ce programme se sont élevés à (100) millions d'euros sur la période.

Sur l'année complète :

- **Les ventes se sont élevées à 15 618 millions d'euros, en hausse de 8,1 % en données publiées et de 8,8 % en organique**
 - L'effet de change négatif net sur l'année s'est élevé à (164) millions d'euros soit -1,1 % des ventes.
 - L'effet de périmètre positif s'est élevé à 60 millions d'euros, soit +0,4 % des ventes, et reflète la contribution d'un mois de SAS (janvier), dont la consolidation a commencé en février 2020.
 - Sur une base organique, les ventes sont en hausse de 8,8 % et affichent une forte surperformance de 500 points de base. Une fois retiré l'impact défavorable du mix géographique d'environ -300 points de base, la surperformance des ventes a été encore plus forte, proche de 800 points de base.
- **Le résultat opérationnel s'est élevé à 862 millions d'euros, soit 5,5 % des ventes, en hausse de 260 points par rapport à l'année précédente, constituant un fort levier opérationnel estimé à 34 %**
 - Comme mentionné ci-dessus, il a été affecté au second semestre par des difficultés opérationnelles rencontrées lors de la phase de lancement d'un nouveau projet Seating dans l'état américain du Michigan, dont les surcoûts se sont élevés à (100) millions d'euros
 - L'impact net de l'inflation des matières premières sur l'ensemble de l'année s'est élevé à (70) millions d'euros.
 - Le levier opérationnel, calculé comme l'augmentation du résultat opérationnel (hors éléments non récurrents liés au recouvrement fiscal au Brésil (PIS-Cofins) et au plan d'actionnariat salarié au 1^{er} semestre 2021, et effet périmètre & autres) rapporté à l'augmentation des ventes à périmètre constant, a été soutenu à 34 % (voir calcul en annexe).

VENTES ET RENTABILITÉ PAR ACTIVITÉ EN 2021

Seating (39 % des ventes du Groupe)

2020*	en M€	S2 2021	2021
5 560	Ventes	3 082	6 049
	Variation en données publiées	- 6,3 %	+ 8,8 %
	Variation organique	- 8,2 %	+ 9,1 %
190	Résultat opérationnel	88	285
3,4 %	en % of sales	2,9 %	4,7 %

* 2020 retraité pour IFRS 5 (voir annexe)

Ventes

- Forte surperformance des ventes de 620 points de base au second semestre et de 530 points de base au cours de l'année grâce à d'importants démarrages de programmes et malgré l'impact négatif des arrêts/redémarrages au second semestre

Résultat opérationnel

- Marge opérationnelle à 4,7 % en 2021, reflétant :

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

- Un fort levier opérationnel au premier semestre
- Les impacts négatifs cumulés au second semestre des arrêts/redémarrages et (100) millions d'euros liés aux difficultés opérationnelles rencontrées lors de la phase de lancement d'un nouveau projet Seating majeur dans l'état américain du Michigan
- En excluant l'impact négatif de 100 millions d'euro mentionné ci-dessus, la marge opérationnelle s'est établie à 6,4 % en 2021

Informations sur la résolution des difficultés opérationnelles dans l'état américain du Michigan

- Au second semestre 2021, les difficultés opérationnelles rencontrées par Faurecia lors de la phase de lancement d'un nouveau projet Seating dans l'état américain du Michigan ont eu lieu dans les deux nouvelles unités de production distinctes (une pour le Métal et l'autre pour l'assemblage de sièges complets) entraînant un surcoût total de (100) millions d'euros liés aux raisons suivantes :
 - Pénurie structurelle du marché du travail américain causant des difficultés à recruter et à attirer les compétences techniques nécessaires ;
 - Instabilité de la main-d'œuvre entraînant un taux élevé d'absentéisme et de roulement ;
 - Inflation des salaires ;
 - Support technique sur site très limité dû à la situation pandémique (pas de déplacement aux États-Unis possible) ;
 - Problèmes de qualité de la production et difficultés de montée en puissance.
- Fin 2021, la situation était sous contrôle avec des actions menées par Faurecia concernant :
 - La nomination d'un nouveau EVP pour l'Amérique du Nord afin d'accroître l'autonomie de l'organisation nord-américaine ;
 - L'envoi d'équipes de Faurecia pour soutenir les opérations locales dès la réouverture des frontières début novembre ;
 - La stabilisation de la main-d'œuvre qualifiée et le recours à la sous-traitance ;
 - La montée en puissance progressive de la production pour répondre aux besoins des clients.
- La prochaine étape majeure viendra de l'optimisation du dispositif industriel actuel lié à ce programme
- Au premier semestre 2022, les surcoûts restants devraient atteindre environ (30) millions d'euros et le programme sera rentable au second semestre 2022.

Interiors (30 % des ventes du Groupe)

2020*	en M€	S2 2021	2021
4 335	Ventes	2 265	4 641
	Variation en données publiées	- 9,4 %	+ 7,0 %
	Variation organique	- 10,2 %	+ 7,7 %
33	Résultat opérationnel	73	190
0,8 %	en % of sales	3,2 %	4,1 %

* 2020 retraité pour IFRS 5 (voir annexe)

Ventes

- Forte surperformance des ventes de 420 points de base au second semestre et de 390 points de base au cours de l'année, en grande partie grâce aux ventes à Stellantis et à un constructeur automobile américain de véhicules électriques majeur, et malgré l'impact négatif des arrêts/redémarrages au second semestre

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Résultat opérationnel

- Marge opérationnelle à 4,1 % en 2021, reflétant :
 - Un fort levier opérationnel au premier semestre
 - Les impacts négatifs cumulés au second semestre des arrêts/redémarrages, le mix défavorable (ventes faibles en Amérique du Nord) réduisant la capacité à flexibiliser les coûts et l'effet dilutif de l'inflation des matières premières sur la marge

Clean Mobility (26 % des ventes du Groupe)

2020*	en M€	S2 2021	2021
3 823	Ventes	2 051	4 091
	Variation en données publiées	- 5,8 %	+ 7,0 %
	Variation organique	- 7,8 %	+ 9,2 %
200	Résultat opérationnel	191	389
5,2 %	en % of sales	9,3 %	9,5 %

* 2020 retraité pour IFRS 5 (voir annexe)

Ventes

- Forte surperformance des ventes de 660 points de base au second semestre et de 440 points de base au cours de l'année :
 - Forte surperformance en Europe (+1 230 points de base sur l'année) et en Amérique du Nord (+510 points de base sur l'année)
 - Forte croissance en Chine avec tous les constructeurs chinois et la plupart des constructeurs internationaux

Résultat opérationnel

- Marge opérationnelle à 9,5 % en 2021, en forte amélioration tout au long de l'année, y compris au second semestre

Clarion Electronics (5 % des ventes du Groupe)

2020*	en M€	S2 2021	2021
727	Ventes	438	838
	Variation en données publiées	+ 10,6 %	+ 15,3 %
	Variation organique	+ 9,3 %	+ 17,5 %
(5)	Résultat opérationnel	(1)	(2)
- 0,7 %	en % of sales	- 0,2 %	- 0,2 %

* 2020 retraité pour IFRS 5 (voir annexe)

Ventes

- Forte croissance organique des ventes de 17,5 % en 2021 et surperformance de 1 370 points de base, reflétant :
 - Une forte dynamique des ventes due au recentrage stratégique
 - Un impact limité de la pénurie de semi-conducteurs, car Clarion Electronics a réussi à éviter tout arrêt de production pour ses clients

Résultat opérationnel

- Un résultat opérationnel globalement stable, malgré l'augmentation des coûts des semi-conducteurs (principalement au second semestre), un effet mix négatif (après-vente par rapport aux ventes de produits) et de nouveaux coûts de restructuration et d'amortissement

VENTES ET RENTABILITÉ PAR RÉGION EN 2021

Europe (45 % des ventes du Groupe)

2020*	en M€	S2 2021	2021
6 763	Ventes	3 191	6 996
	Variation en données publiées	- 16,5 %	+ 3,5 %
	Variation organique	- 16,2 %	+ 3,7 %
85	Résultat opérationnel	86	292
1,3 %	en % of sales	2,7 %	4,2 %

* 2020 retraité pour IFRS 5 (voir annexe)

Ventes

- Forte surperformance des ventes de 1 140 points de base au second semestre et de 810 points de base au cours de l'année :
 - Le second semestre a été fortement impacté par les arrêts/redémarrages
 - La croissance organique a été principalement alimentée par les activités Interiors et Clean Mobility (principalement les véhicules utilitaires)

Résultat opérationnel

- Marge opérationnelle à 4,2 %, en hausse de 290 points de base en 2021 malgré l'impact négatif significatif des arrêts/redémarrages second semestre

Amérique du Nord (24 % des ventes du Groupe)

2020*	en M€	S2 2021	2021
3 632	Ventes	1 945	3 725
	Variation en données publiées	- 9,8 %	+ 2,6 %
	Variation organique	- 11,3 %	+ 5,8 %
33	Résultat opérationnel	(12)	49
0,9 %	en % of sales	-0,6 %	1,3 %

* 2020 retraité pour IFRS 5 (voir annexe)

Ventes

- Solide surperformance de 930 points de base au second semestre et de 560 points de base au cours de l'exercice :
 - Croissance organique à deux chiffres des ventes de Seating (portée par les démarrages de programmes) et de Clarion Electronics (grâce au recentrage stratégique)

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

- Forte croissance organique avec un constructeur américain de véhicules électriques majeur (Interiors) et de véhicules utilitaires (Clean Mobility)

Résultat opérationnel

- Marge opérationnelle à 1,3 %, principalement impactée par le second semestre :
 - Impact négatif important des arrêts/redémarrages
 - Surcoûts de (100) millions d'euros liés aux difficultés opérationnelles rencontrées lors de la phase de lancement d'un nouveau programme Seating dans l'état américain du Michigan
- En excluant l'impact négatif des 100 millions d'euros mentionnés ci-dessus, la marge opérationnelle s'est établie à 4,0 % en 2021

Asie (27 % des ventes du Groupe)

2020*	en M€	S2 2021	2021
3 528	Ventes	2 309	4 167
	Variation en données publiées	+ 12,2 %	+ 18,1 %
	Variation organique	+ 7,7 %	+ 16,3 %
308	Résultat opérationnel	256	458
8,7 %	en % of sales	11,1 %	11,0 %

* 2020 retraité pour IFRS 5 (voir annexe)

Ventes

- Forte surperformance des ventes de 1 520 points de base au second semestre et de 890 points de base au cours de l'année, avec des ventes dépassant le niveau pré-Covid de 2019 en Asie et en Chine
 - En Chine, les ventes ont affiché une forte croissance organique de 17,7 %, soit une surperformance de 1 070 points de base
 - La croissance a été tirée par Seating, Interiors et Clarion Electronics ainsi que par la plupart des constructeurs

Résultat opérationnel

- Marge opérationnelle solide à deux chiffres :
 - 11,1 % au second semestre, en hausse de 100 pb d'une année sur l'autre
 - 11,0 % au cours de l'exercice, en hausse de 230 pb d'une année sur l'autre

Reste du monde (4 % des ventes du Groupe)

2020*	en M€	S2 2021	2021
523	Ventes	391	731
	Variation en données publiées	+ 20,4 %	+ 39,8 %
	Variation organique	+ 15,2 %	+ 46,7 %
(8)	Résultat opérationnel	21	63
- 1,6 %	en % of sales	5,5 %	8,7 %

* 2020 retraité pour IFRS 5 (voir annexe)

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Ventes

- Ventes organiques en hausse de 46,7 % par rapport à 2020
 - En Amérique du Sud, qui représentait environ les 3/4 du total, les ventes organiques ont augmenté de 48,7 % en 2021, soit une très forte surperformance de 3 260 points de base principalement tirée par les ventes au groupe Stellantis

Résultat opérationnel

- Forte marge opérationnelle à 8,7 %
 - En Amérique du Sud, la marge opérationnelle s'est établie à 8,0 % et incluait 13 millions d'euros au premier semestre provenant du recouvrement fiscal au Brésil (PIS-Cofins)

RÉSULTAT NET DES ACTIVITÉS POURSUIVIES : RENTABILITÉ DE 113 MILLIONS D'EUROS CONTRE UNE PERTE DE (303) MILLIONS D'EUROS EN 2020, DONT DES COÛTS DE (41) MILLIONS D'EUROS LIÉS À L'ACQUISITION DE HELLA
RÉSULTAT NET CONSOLIDÉ, PART DU GROUPE : PERTE DE (79) MILLIONS D'EUROS CONTRE UNE PERTE DE (379) MILLIONS D'EUROS EN 2020, INCLUANT L'IMPACT DE LA CESSIION D'AST POUR (96) MILLIONS D'EUROS

Le résultat opérationnel du Groupe s'est établi à 862 millions d'euros, par rapport à 418 millions d'euros en 2020.

- **Amortissement des actifs incorporels acquis dans le cadre de regroupements d'entreprises** : charge nette de 93 millions d'euros globalement stable par rapport à une charge nette de 92 millions d'euros en 2020.
- **Coûts de restructuration** : une charge nette de 196 millions d'euros, en forte baisse contre une charge nette de 285 millions d'euros en 2020 (dont 196 millions d'euros au deuxième semestre 2020) ; les frais de restructuration se normaliseront progressivement à mesure que les conditions de marché s'amélioreront.
- **Autres produits et charges opérationnels non courants** : charge nette de 42 millions d'euros contre une rentabilité nette de 9 millions d'euros en 2020 ; incluant une charge d'environ 26 millions d'euros due aux frais liés à l'acquisition de HELLA.
- **Résultat financier net** : charge nette de 254 millions d'euros contre une charge nette de 218 millions d'euros en 2020 ; intégrant une charge d'environ 16 millions d'euros due aux coûts liés à l'acquisition de HELLA (essentiellement l'amortissement des frais du crédit-relais).
- **Impôt sur les bénéfices** : charge nette de 139 millions d'euros contre une charge nette de 122 millions d'euros en 2020. Le taux d'imposition élevé en pourcentage du résultat avant impôt reflète les effets cumulés d'un mix géographique défavorable du fait de l'augmentation de la part de la rentabilité en Chine, de la retenue à la source, de la CVAE française et de la taxe BEAT aux États-Unis.
- **Quote-part de résultat net des entreprises associées** : charge de 25 millions d'euros contre une charge de 13 millions d'euros en 2020. L'augmentation est principalement attribuable à l'augmentation des investissements dans Symbio, la co-entreprise détenue à 50 % par Michelin pour les piles à combustible.

Le résultat net des activités poursuivies est un profit de 113 millions d'euros, à comparer à une perte de (303) millions d'euros en 2020. Il intègre une charge de (41) millions d'euros liée à l'acquisition de HELLA, pas encore consolidée dans les comptes de Faurecia.

Le résultat net des activités abandonnées est une perte de (96) millions d'euros, en raison de la cession d'AST (perte opérationnelle jusqu'à la date de cession effective + moins-value de cession).

Le résultat net est un profit de 16 millions d'euros, à comparer à une perte de (321) millions d'euros en 2020.

Les intérêts minoritaires s'élèvent à 95 millions d'euros contre 57 millions d'euros en 2020, reflétant principalement la hausse de la rentabilité grâce aux partenaires chinois.

Le résultat net (part du Groupe) est une perte de (79) millions d'euros, à comparer à une perte de (379) millions d'euros en 2020.

EBITDA : 2,1 MILLIARDS D'EUROS, REPRÉSENTANT 13,5 % DES VENTES (+190 points de base PAR RAPPORT À 2020)
CASH-FLOW NET : 317 MILLIONS D'EUROS (CONTRE 13 MILLIONS D'EUROS EN 2020), AVANT UNE SORTIE DE TRÉSORERIE DE (12) MILLIONS D'EUROS LIÉE À L'ACQUISITION DE HELLA
RATIO DE DETTE NETTE SUR EBITDA RÉDUIT À 1,6 x FIN 2021 (CONTRE 1,9 x FIN 2020)
UNE STRUCTURE FINANCIÈRE SOLIDE ET UNE FORTE LIQUIDITÉ FIN 2021
SÉCURISATION DES FINANCEMENTS DE LA TRANSACTION HELLA

En 2021, L'EBITDA de 2,109 milliards d'euros a représenté 13,5 % des ventes contre un EBITDA de 1 669 millions d'euros représentant 11,6 % des ventes en 2020, soit une amélioration de 440 millions d'euros et 190 points de base d'une année sur l'autre.

- **Les dépenses d'investissement** ont été contenues à une sortie de trésorerie de 530 millions d'euros, en ligne avec l'objectif de « moins de 600 millions d'euros », contre 464 millions d'euros en 2020.
- **La R&D capitalisée** a généré une sortie de trésorerie de 670 millions d'euros contre 613 millions d'euros en 2020.
- **La variation du besoin en fonds de roulement** (hors affacturage) entraîne une sortie de trésorerie de 19 millions d'euros contre 107 millions d'euros en 2020.
- **L'affacturage des créances** de 1 069 millions d'euros fin 2021 a représenté une entrée de trésorerie de 72 millions d'euros par rapport à fin 2020 (il s'agissait d'une entrée de trésorerie de 38 millions d'euros en 2020).
- **Les restructurations** ont représenté une sortie de trésorerie de 175 millions d'euros contre 124 millions d'euros en 2020. Elles ont reflété une partie des actions de restructuration décidées au deuxième semestre 2020.
- **Les charges financières nettes** ont représenté une sortie de trésorerie de 230 millions d'euros contre 205 millions d'euros en 2020. Elles reflètent l'augmentation de la valeur de la dette et intègrent la sortie liée à la sécurisation du financement de l'acquisition de HELLA.
- **L'impôt sur les bénéfices** a généré une sortie de trésorerie de 243 millions d'euros contre 196 millions d'euros en 2020.
- **D'autres éléments opérationnels**, avant l'impact d'une sortie de trésorerie de 12 millions d'euros liée à l'acquisition de HELLA, ont généré une entrée de trésorerie d'un million d'euro contre une entrée de 15 millions d'euros en 2020.

Le cash-flow net s'est élevé à 317 millions d'euros avant un impact négatif de 12 millions d'euros lié à l'acquisition de HELLA et à 305 millions d'euros après cet impact (contre 13 millions d'euros en 2020).

- **Le dividende versé (y compris aux actionnaires minoritaires)** a représenté une sortie de trésorerie de 201 millions d'euros contre 35 millions d'euros en 2020. Cette augmentation est principalement due au fait qu'aucun dividende n'a été versé en 2020 aux actionnaires de Faurecia en raison du contexte exceptionnel de la crise du COVID-19.
- **L'achat d'actions** a représenté une sortie de trésorerie de 26 millions d'euros contre une entrée de 6 millions d'euros en 2020 ; principalement en raison du premier programme d'actionnariat salarié de Faurecia « faur'ESO »
- **Les investissements financiers nets et autres éléments de trésorerie** ont entraîné une sortie de trésorerie de 126 millions d'euros contre 369 millions d'euros en 2020 ; cela correspond à la sortie liée à l'investissement dans des acquisitions complémentaires et Symbio, ainsi qu'à une sortie liée à l'acquisition de HELLA.

La dette nette avant les impacts négatifs des activités abandonnées (cession d'AST) et de la norme IFRS 16 a augmenté de 48 millions d'euros fin 2021 par rapport à fin 2020.

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

La dette nette hors dette liée à la norme IFRS 16 de 1 032 millions d'euros au 31 décembre 2021, s'est élevée à 2 435 millions d'euros.

Après les impacts négatifs des activités non poursuivies pour (49) millions d'euros et de l'accroissement de la dette IFRS 16 pour (241) millions d'euros, la dette financière nette du Groupe s'est établie à 3 467 millions d'euros au 31 décembre 2021 (contre 3 128 millions d'euros au 31 décembre 2020).

Le ratio de la dette nette sur EBITDA a été réduit à 1,6 x l'EBITDA au 31 décembre 2021 contre 1,9 x au 31 décembre 2020, reflétant la poursuite du désendettement.

En 2021, Faurecia a géré strictement ses financements conformément à sa stratégie de gestion permanente de la flexibilité et de la maturité de la dette et, depuis août, afin de sécuriser et préparer l'acquisition de HELLA :

- **Février 2021** : émission obligataire senior de 190 millions d'euros, à échéance 2027, à 2,26 %,
- **Mars 2021** : première émission obligataire senior verte de 400 millions d'euros, à échéance 2029, à 2,375 %,
- **Mai 2021** : augmentation du crédit total à long terme de 1,2 milliard d'euros à 1,5 milliard d'euros et allongement de la maturité de juin 2023 à mai 2026 avec des options jusqu'en mai 2028,
- **Août 2021** : accord de crédit-relais de 5,5 milliards d'euros (dont un prêt à terme de 500 millions d'euros sur trois ans) pour garantir le financement du projet d'acquisition de HELLA et qui sera refinancé principalement par des émissions obligataires et des emprunts bancaires,
- **Novembre 2021** : émission de 1,2 milliard d'euros d'obligations senior verte, à échéance 2027, à 2,75 %,
- **Décembre 2021** : ESG-linked *Schuldscheindarlehen* d'un montant de 700 millions d'euros, avec une maturité allant jusqu'à 6 ans, à un coût moyen de 2 %.

Fin 2021 :

- Faurecia disposait d'une forte liquidité de 6,4 milliards d'euros, dont une trésorerie disponible de 4,9 milliards d'euros et d'un crédit total non tiré de 1,5 milliard d'euros, incluant les actions de préfinancement pour l'acquisition de HELLA (contre 4,3 milliards d'euros fin 2020, dont une trésorerie disponible de 3,1 milliards et un crédit total non tiré de 1,2 milliard),
- Faurecia avait déjà partiellement refinancé l'accord de crédit-relais signé en août pour sécuriser l'acquisition de HELLA,
- Faurecia avait un coût moyen de sa dette brute à long terme (hors dette IFRS 16) inférieur à 2,8 %, sans remboursement majeur de la dette avant 2025,
- Faurecia a maintenu une note de crédit solide auprès de ses trois agences, incluant l'impact de l'acquisition de HELLA : BB+ Perspective stable chez Fitch Ratings, Ba2 Perspective négative chez Moody's et BB Perspective stable chez Standard & Poor's.

PROPOSITION DE DIVIDENDE DE 1 € PAR ACTION, STABLE D'UNE ANNÉE SUR L'AUTRE PROPOSITION D'APPROBATION DE DEUX NOUVEAUX ADMINISTRATEURS AU SEIN DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le Conseil d'administration proposera à la prochaine Assemblée générale des actionnaires, qui se tiendra à Paris le 8 juin 2022, le versement d'un dividende de 1 euro par action.

Ce dividende est stable par rapport à celui versé en 2021. Il reflète la stratégie de Faurecia de maintenir une rémunération équitable et attractive pour ses actionnaires tout en conservant une structure financière saine et en s'alignant pleinement sur la trajectoire de désendettement du Groupe post-acquisition de HELLA, comme annoncé en août dernier (ratio de dette nette sur EBITDA ramené à $\leq 1,5$ x fin 2023 et à 1 x fin 2025).

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Il sera payé en numéraire ou en actions selon le choix des actionnaires, pour la totalité des actions.

Le 8 juin 2022, il sera également proposé aux actionnaires l'approbation de deux nouveaux administrateurs : Mme Judy Curran et le Dr Jurgen Behrend.

Lors de sa réunion du 18 février 2022, le Conseil d'administration a co-opté Mme Judy Curran, en remplacement de Mme Linda Hasenfratz, à qui Faurecia exprime sa gratitude pour sa contribution au Conseil d'administration. Cette nomination sera proposée à la ratification de la prochaine Assemblée générale.

Mme Judy Curran occupe actuellement le poste de Responsable mondiale de la stratégie automobile chez Ansys, qui développe et commercialise des logiciels de simulation d'ingénierie pour plusieurs industries. C'est une experte de l'industrie automobile qui, durant ses 30 ans d'expérience chez Ford, a occupé plusieurs postes clés dont celui de Directrice de la stratégie technologique.

Le Dr Jürgen Behrend, comme indiqué lors de l'annonce de la réalisation effective de l'acquisition de HELLA, sera également proposé pour rejoindre le Conseil d'administration en tant que représentant du pool familial Hueck et Roepke, soulignant son fort engagement dans la stratégie et les perspectives de FORVIA.

LA GUIDANCE 2022 POUR LES OBJECTIFS DE FAURECIA À SON PÉRIMÈTRE DE FIN 2021 REFLÈTE UN FORT LEVIER OPÉRATIONNEL ET UNE SOLIDE GÉNÉRATION DE CASH FLOW

À ce stade et du fait de la finalisation récente de l'acquisition de HELLA, Faurecia ne donne des prévisions qu'à son périmètre de fin 2021. Les objectifs financiers 2022 pour l'ensemble du Groupe combiné (incluant la consolidation de HELLA à partir du 1^{er} février 2022) devraient être annoncés lors de la publication des ventes du 1^{er} trimestre, le 28 avril 2022.

Comme mentionné précédemment, Faurecia estime la production automobile mondiale en 2022 à 78,7 millions de VL, avec un phasage qui anticipe une légère baisse d'une année sur l'autre au S1 (environ -2 %, principalement en raison de la base élevée du T1 2021) et une forte hausse d'une année sur l'autre au S2 (en hausse de 17 %, favorisée par la faible base de comparaison du S2 2021 et l'atténuation progressive attendue de la pénurie de semi-conducteurs).

Sur la base de cette hypothèse, les prévisions de Faurecia pour l'année 2022 sont les suivantes :

- **Ventes comprises entre 17,5 et 18 milliards d'euros** (par rapport à 15,6 milliards d'euros en 2021)
- **Marge opérationnelle comprise entre 6 % et 7 %** (contre 5,5 % en 2021), **avec un S2 proche des niveaux pré-Covid**
- **Cash-flow net d'environ 500 millions d'euros avant éléments liés à l'acquisition de HELLA** (contre 317 millions d'euros en 2021)

Cette guidance :

- Suppose l'absence de nouveau confinement de grande ampleur susceptible de perturber la production ou les ventes en concessions dans une des régions de production automobile durant l'année,
- Se base sur des taux de change moyens pour l'année de 1,15 pour la parité USD/€ et 7,50 pour la parité CNY/€,
- Comprend l'inflation sur les matières premières (dont l'impact net en 2022 ne devrait pas dépasser celui de 2021) et sur d'autres coûts tels que les salaires, le transport, la logistique et l'énergie.

FORVIA EST EN BONNE VOIE POUR RÉALISER SES SYNERGIES ET SES AMBITIONS

Le 31 janvier 2022, Faurecia a annoncé la finalisation de la transaction HELLA, conformément au calendrier indicatif.

Faurecia détient désormais une participation majoritaire supérieure à 80 % des actions de HELLA et consolidera HELLA dans ses comptes à compter du 1^{er} février 2022.

À l'issue de l'opération et comme mentionné précédemment, le pool familial Hueck et Roepke a reçu 13 571 385 actions Faurecia nouvellement émises, devenant ainsi le principal actionnaire de Faurecia avec environ 9 % de son capital social.

Le pool familial a accepté d'être soumis à un premier lock-up de ses actions Faurecia pendant 18 mois à compter de la date de clôture de l'acquisition et à un lock-up ultérieur de 12 mois supplémentaires pour la partie de ses actions Faurecia excédant 5 % du capital social de Faurecia.

Lors de la prochaine assemblée générale des actionnaires, le Dr Jürgen Behrend, ancien Directeur général de HELLA, sera proposé pour rejoindre le Conseil d'administration de Faurecia en tant que représentant du pool familial, soulignant son attachement fort à la stratégie et aux perspectives de l'ensemble du Groupe.

Le 7 février 2022, Faurecia a annoncé la création de FORVIA, le nouveau nom du Groupe combinant Faurecia et HELLA, représentant le 7^{ème} équipementier technologique automobile mondial.

Comme expliqué dans le communiqué de presse publié ce jour-là, FORVIA se structurera autour de six groupes d'activités avec des postes de direction, tous en pleine responsabilité, consolidant les Lignes de Produits et les Directions Régionales.

Cinq d'entre eux, « Seating », « Interiors », « Clean Mobility », « Electronics » et « Lighting », ont déjà dépassé les 3 milliards d'euros de ventes tandis que les « Lifecycle Solutions » nouvellement créées porteront ce segment à une position de leader.

« Seating », « Interiors » et « Clean Mobility » seront basés à Nanterre (France) et « Electronics », « Lighting » et « Lifecycle Solutions » à Lippstadt (Allemagne).

Des fonctions de support mondiales seront déployées au niveau du Groupe, des activités, de la division produit et activités, ainsi que des usines.

FORVIA proposera à ses clients une offre de produits et de solutions de technologie de pointe organisée autour de 24 lignes de produits différenciantes et répondant à toutes les mégatendances de l'industrie automobile.

FORVIA est sur la bonne voie pour concrétiser ses synergies et ses ambitions.

Les synergies de coûts identifiées lors de la phase de pré-clôture (entre le 14 août 2021 et le 31 janvier 2022) sont désormais supérieures à 250 millions d'euros d'EBITDA (contre plus de 200 millions d'euros annoncés le 14 août 2021) avec un impact sur le compte de résultat passant de 40 % en 2023 à 80 % en 2024 et 100 % en 2025.

En plus de ces synergies de coûts, des synergies de revenus sont attendues entre 300 et 400 millions d'euros de ventes d'ici 2025 et l'optimisation du cash-flow devrait générer environ 200 millions d'euros par an en moyenne de 2022 à 2025.

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

L'ambition de FORVIA à l'horizon 2025 et sa trajectoire de désendettement (telles qu'annoncées le 14 août 2021) sont pleinement confirmées :

- **Un chiffre d'affaires 2025 supérieur à 33 milliards d'euros**
- **Une marge opérationnelle 2025 supérieure à 8,5 % du chiffre d'affaires**
- **Un cash-flow net 2025 d'environ 1,75 milliard d'euros**
- **Un ratio dette nette/EBITDA à 1 x fin 2025**

Comme évoqué précédemment, les objectifs financiers 2022 du nouveau Groupe (incluant la consolidation de HELLA sur les comptes de Faurecia sur 11 mois à compter du 1^{er} février 2022) devraient être annoncés lors de la publication des ventes du 1^{er} trimestre, le 28 avril 2022.

Une Journée Investisseurs se tiendra au second semestre 2022 avec une présentation de la stratégie et des perspectives financières pour FORVIA jusqu'en 2025.

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

La présentation financière et le rapport financier de Faurecia seront disponibles à 9h30 aujourd'hui (heure de Paris) sur le site Internet de Faurecia : www.faurecia.com

Un webcast aura lieu ce jour à 10h (heure de Paris). Si vous souhaitez suivre la présentation via le webcast, utilisez le lien suivant : <https://www.sideup.fr/webcast-faurecia-annual-results-2021/signin/en>

Une rediffusion sera disponible dès que possible. Vous pouvez également suivre la présentation via une conférence téléphonique :

- **France** : +33 (0)1 70 72 25 50
 - **Royaume-Uni** : +44 (0) 330 336 9125
 - **États-Unis** : +1 323-994-2093
- Code de confirmation** : 1107023

Calendrier financier

28 avril 2022 :	Ventes du T1 2022 (avant l'ouverture des marchés)
8 juin 2022 :	Assemblée générale annuelle des actionnaires
25 juillet 2022 :	Résultats du S1 2022 (avant l'ouverture des marchés)
21 octobre 2022 :	Ventes du T3 2022 (avant l'ouverture des marchés)

Contacts

Presse

Eric FOHLEN-WEILL
Directeur de la communication corporate
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.maillat@faurecia.com

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

À propos de Faurecia

Fondé en 1997, Faurecia est devenu un acteur majeur de l'industrie automobile mondiale. Avec 266 sites industriels, 39 centres de R&D et 114 000 collaborateurs répartis dans 35 pays, Faurecia est un leader mondial dans ses quatre domaines d'activités : Seating, Interiors, Clarion Electronics et Clean Mobility. L'offre technologique forte du Groupe 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 et fait partie de l'indice CAC Next 20. www.faurecia.com

À propos de FORVIA

FORVIA regroupe les forces technologiques et industrielles complémentaires de Faurecia et HELLA. Avec plus de 300 sites industriels, 77 centres de R&D et 150 000 collaborateurs, dont plus de 35 000 ingénieurs dans plus de 40 pays, FORVIA propose une approche unique et globale des défis automobiles d'aujourd'hui et de demain. Composé de 6 groupes d'activités, de 24 lignes de produits et d'un solide portefeuille de propriété intellectuelle de plus de 14 000 brevets, FORVIA a pour objectif de devenir le partenaire privilégié d'innovation et d'intégration des constructeurs automobiles du monde entier. FORVIA veut être un acteur du changement qui s'engage à imaginer et à mettre en œuvre la transformation de la mobilité. www.forvia.com

AVERTISSEMENT

Le présent communiqué contient des déclarations prospectives relatives à Faurecia. Ces déclarations incluent des tendances ou des objectifs et ne peuvent être interprétées comme constituant des prévisions concernant les résultats futurs de Faurecia ou tout autre indicateur de performance. Dans certains cas, ces déclarations prospectives peuvent être identifiées par des termes tels que « estimer », « s'attendre à », « anticiper », « projeter », « planifier », « avoir l'intention de », « objectif », « croire », « prévoir », « envisager », « probable », « possible », « devrait », « cibler », « viser », « pourrait », « fera », « prédire », « continuer », « convaincu », « confiant », le négatif ou la forme plurielle de ces mots et autres termes similaires. Les déclarations prospectives contenues dans le présent document comprennent, sans toutefois s'y limiter, des projections financières et des estimations ainsi que leurs hypothèses, suppositions et conventions sous-jacentes, y compris, sans s'y limiter, les hypothèses concernant les stratégies commerciales présentes et futures (y compris l'intégration réussie de HELLA dans le périmètre du Groupe Faurecia), les attentes et les déclarations concernant l'exploitation de ses activités par Faurecia, et la marche, l'orientation et la performance future des activités de Faurecia.

Bien que Faurecia considère que ces hypothèses sont établies sur des bases raisonnables, les investisseurs sont avertis du fait que ces déclarations prospectives sont soumises à divers risques, connus ou inconnus, incertitudes et d'autres facteurs, qui pourraient être hors du contrôle de Faurecia, et qui pourraient entraîner un écart significatif entre les résultats effectifs et ceux anticipés dans ces déclarations prospectives. Pour une description détaillée de ces risques, incertitudes et autres facteurs, veuillez-vous référer aux documents déposés auprès de l'Autorité des marchés financiers (« AMF »), aux communiqués de presse, aux présentations et, notamment, à ceux décrits à la section 2. « Facteurs de risques et gestion » du document d'enregistrement universel pour l'exercice clos le 31 décembre 2020 de Faurecia déposé auprès de l'AMF le 11 mars 2021 sous le numéro D. 21-0112 (dont une version est disponible sur le site www.faurecia.com). Sous réserve des exigences réglementaires, Faurecia ne s'engage pas à publier des mises à jour des informations prospectives, que ce soit à la suite de nouvelles informations, à des événements futurs ou à tout autre élément.

Toute information relative aux performances passées mentionnées dans ce communiqué de presse ne présage pas des performances futures. Rien dans le présent communiqué ne doit être interprété comme une recommandation d'investissement ou un conseil juridique, fiscal, d'investissement ou comptable.

Les données historiques relatives à HELLA incluses dans cette présentation ont été fournies à Faurecia par HELLA dans le cadre du processus d'acquisition. Ces données historiques n'ont pas été auditées ni soumises à un examen limité par les commissaires aux comptes de Faurecia. HELLA reste une société cotée. Pour plus d'informations sur HELLA, plus d'informations sont disponibles sur www.hella.com.

Le présent communiqué ne constitue ni ne doit être interprété comme constituant une offre de vente ou une sollicitation d'offre d'achat de titres Faurecia.

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 de change** » 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 2021, 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 suit : 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. Dette financière nette

La dette financière nette est définie comme suit : 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 ou en cours de cession

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 ou en cours de cession, conformément à la norme IFRS 5.

Ainsi, les chiffres du Groupe en 2021 excluent les ventes de la division AST et les périodes précédentes sont retraitées et présentées en conséquence.

Ce retraitement impacte uniquement :

- Interiors, pour les groupes d'activités,
- L'Europe, en ce qui concerne les régions.

en M€	T1 2020	T2 2020	S1 2020	T3 2020	T4 2020	S2 2020	2020
Ventes							
comme précédemment publié	3 739	2 431	6 170	3 874	4 610	8 484	14 654
retraité pour IFRS 5	3 678	2 406	6 084	3 823	4 538	8 360	14 445
Résultat opérationnel							
comme précédemment publié			(114)			520	406
retraité pour IFRS 5			(100)			518	418

Compte de résultat

en M€	2020*	2021	Variation
Ventes	14 445	15 618	+1 173
Variation organique		+8,8 %	
Résultat opérationnel (avant amort. des actifs incorporels acquis)	418	862	+444
Amort. des actifs incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises	(92)	(93)	
Résultat opérationnel (après amort. des actifs incorporels acquis)	327	769	
Restructuration	(285)	(196)	
Autres produits et charges opérationnels non courants	9	(42)	
Charge d'intérêts et autres charges et produits financiers	(218)	(254)	
Résultat avant impôt des sociétés intégrées	(168)	276	
Impôts sur les bénéfices	(122)	(139)	
<i>en % du résultat avant impôts</i>	<i>n/d</i>	<i>-50 %</i>	
Résultat net des sociétés intégrées	(290)	138	
Part de résultat net des sociétés liées	(13)	(25)	
Résultat net des activités poursuivies	(303)	113	+416
Résultat net des activités non poursuivies	(18)	(96)	
Résultat net consolidé avant intérêts minoritaires	(321)	16	
Intérêts minoritaires	(57)	(95)	
Résultat net consolidé, part du Groupe	(379)	(79)	+300

*Retraité pour IFRS 5

Tableau des flux de trésorerie

en M€	2020*	2021	Variation
Résultat opérationnel	418	862	+444
Amortissement et provisions pour dépréciation, dont :	1 251	1 247	
- Amortissement des actifs incorporels de R&D	518	487	
- Autres amortissements et provisions pour dépréciation	732	760	
EBITDA	1 669	2 109	+440
<i>en % des ventes</i>	<i>11,6 %</i>	<i>13,5 %</i>	<i>+ 190 pb</i>
Capex	(464)	(530)	
R&D capitalisée	(613)	(670)	
Variation du BFR	(107)	(19)	
Changement de l'affacturage	38	72	
Restructuration	(124)	(175)	
Frais financiers	(205)	(230)	
Impôts	(196)	(243)	
Autres (opérationnels)	15	1	
Cash-flow net avant acquisition de Hella	13	317	+304
Sortie de trésorerie liée à l'acquisition de HELLA	-	(12)	
Cash-flow net	13	305	+292
Dividendes versés (y c. minoritaires)	(35)	(201)	
Achat d'actions	6	(26)	
Investissement financier net & autres	(369)	(126)	
Opérations abandonnées	2	(49)	
Impact IFRS 16	(207)	(241)	
Variation de l'endettement net	(590)	(339)	
Dette nette en début d'exercice	(2 524)**	(3.128)	
Impact IFRS 5 sur la dette nette au 1er janvier 2020	(14)		
Dette nette en fin d'exercice	(3 128)	(3 427)	
<i>Dont endettement net lié à IFRS 16</i>	<i>(976)</i>	<i>(1 032)</i>	
Ratio dette nette sur EBITDA	1,9 x	1,6 x	

*Retraité pour IFRS 5

** Non retraits pour IFRS 5 (Le bilan d'ouverture au 1er janvier 2020 n'a pas été retraits pour IFRS 5)

RÉCONCILIATION DU CASH-FLOW NET

en M€	2020*	2021	Variation
Cash-flow net	13	305	+292
Cessions/acquisitions de participations et d'activités (net de la trésorerie apportée)	(252)	(66)	
Produit de cessions d'actifs financiers	-	-	
Autres variations provenant des activités poursuivies	(19)	(128)	
Excédent/besoin de trésorerie des activités d'exploitation et d'investissement	(257)	110	+367

*Retraité pour IFRS 5

CALCUL DU LEVIER OPÉRATIONNEL

Ventes (en M€)		Résultat opérationnel (en M€)	
2020*	14 445	2020 avant coûts non récurrents*	483 (c)
		Coûts non récurrents	(65)
Change	(164) (a)	Volume	359
Organique	1 277 (b)	Arrêts/redémarrages	(40)
Périmètre	60	Inflation nette des matières premières	(70)
		Difficultés opérationnelles aux États-Unis	(100)
		Résilience et efficacité	298
		Périmètre & autres	(2) (d)
		2021 avant coûts non récurrents	863 (e)
		Plan d'actionnariat salarié au S1 2021	(14)
		Recouvrement fiscal au Brésil (PIS-Cofins) au premier semestre 2021	13
2021	15 618	2021	862
Levier opérationnel en 2020 (e-d-c)/(a+b)		34 %	
Hausse du résultat opérationnel hors coûts non récurrents et effet de périmètre & autres		+382	
Hausse des ventes à périmètre constant		+1 113	

*Retraité pour IFRS 5