

Communiqué

Nanterre (France), le 18 février 2019

RÉSULTATS DE L'ANNÉE 2018

**TOUS LES OBJECTIFS FINANCIERS ATTEINTS MALGRÉ UN CONTEXTE DEFAVORABLE AU S2
VENTES, RENTABILITÉ ET CASH-FLOW RECORD - PRISES DE COMMANDES ELEVEES
DIVIDENDE PROPOSÉ DE 1,25 € PAR ACTION, EN HAUSSE DE 14 % PAR RAPPORT À 2017
POURSUITE DE LA SURPERFORMANCE ET DE RENTABILITE ET CASH-FLOW ELEVES EN 2019**

TOUS LES OBJECTIFS FINANCIERS 2018 ATTEINTS, VENTES, RENTABILITÉ ET CASH-FLOW RECORD

- Les ventes ont atteint 17,5 milliards d'euros, en hausse de 7 % à taux de change constants, surperformant de 810 points de base la croissance de la production automobile mondiale (- 1,1 %, source : IHS Markit, janvier 2019)
- Résultat opérationnel en hausse de 10 % à 1 274 millions d'euros et marge opérationnelle à 7,3 % (+ 50 points de base)
- Résultat net (part du Groupe) et bénéfice par action en hausse de 17 % à 701 millions d'euros et 5,11 euros respectivement
- Cash-flow net en hausse de 21 % à 528 millions d'euros
- Structure financière solide avec une dette nette de 0,2 x l'EBITDA à la fin de l'exercice

UNE NOUVELLE ANNÉE DE PRISES DE COMMANDES ELEVEES

- 63 milliards d'euros de commandes sur une période de trois années glissantes (2016-2018) : un plus haut historique obtenu grâce à l'excellence opérationnelle et à la forte orientation vers la Satisfaction totale du client (Total Customer Satisfaction)

DIVIDENDE PROPOSÉ DE 1,25 € PAR ACTION

- En hausse de 14 % sur un an et représentant un ratio de distribution de 24 %
- Sous réserve de l'approbation de l'Assemblée générale des actionnaires qui se tiendra à Nanterre le 28 mai

GUIDANCE 2019 (y compris l'effet de l'application de la norme IFRS16 à compter du 1/1/2019)

Dans un environnement qui reste incertain et dans l'hypothèse d'une production automobile mondiale en baisse de 1% en 2019 par rapport à 2018 :

- La croissance des ventes à taux de changes constants devrait surperformer la production automobile mondiale de 150 à 350 points de base (hors consolidation de Clarion)
- Le résultat opérationnel devrait croître en valeur et la marge opérationnelle devrait être supérieure ou égale à 7 % (incluant la consolidation de Clarion à compter du 1er avril)
- Le cash-flow net devrait être supérieur ou égal à 500 millions d'euros (incluant la consolidation de Clarion à compter du 1er avril)

Patrick KOLLER, Directeur Général de Faurecia, a déclaré :

«En 2018, nous avons une nouvelle fois atteint tous nos objectifs financiers pour l'année, malgré une conjoncture dégradée au deuxième semestre. Cela atteste de l'agilité et de la résilience du modèle économique de Faurecia. En outre, nous avons enregistré de fortes prises de commandes, avec notamment une contribution significative de nos « New Value Spaces », ce qui garantit une croissance rentable pour l'avenir. Je tiens à remercier tous les collaborateurs de Faurecia de leur excellente contribution à ces performances.

En 2019 et face à un environnement très incertain, nous retenons l'hypothèse d'une production automobile légèrement négative. Dans ce contexte, nous nous engageons à continuer à démontrer la résilience de Faurecia. Nous surperformerons le marché tout en maintenant une rentabilité et une génération de trésorerie élevées. Parallèlement, nous continuerons de déployer notre stratégie pour le Cockpit du Futur et la Mobilité Durable. L'acquisition de Clarion, qui devrait être finalisée au cours du premier trimestre, nous permettra de devenir un leader mondial des systèmes électroniques du cockpit.»

CHIFFRES CLÉS

en millions d'euros	2017*	2018	Variation
Ventes	16 962,1	17 524,7	+7,0 %**
Résultat opérationnel	1 157,6	1 273,9	+10,0 %
en % des ventes	6,8 %	7,3 %	+50 pdb
Résultat net part Groupe	599,4	700,8	+16,9 %
Cash-flow net	435,3	528,1	+21,3%
Dettes financières nettes en fin de période	451,5	477,7	+5,8 %

* L'application de la norme IFRS15 a entraîné le retraitement des chiffres de 2017 publiés en février 2018 ; un tableau en annexe indique les chiffres 2017 retraités

** À taux de change constants

Toutes les définitions des termes utilisés dans ce communiqué de presse sont disponibles dans la section « Définitions des termes utilisés dans ce document »

- **Les états financiers consolidés 2018 ont été approuvés par le Conseil d'administration lors de sa réunion du 15 février 2019, sous la présidence de Michel de Rosen, et ont été audités.**
- **Conséquences de l'application de la norme IFRS15 :**
 - En 2017, Faurecia avait déjà partiellement anticipé l'IFRS 15 en présentant les ventes sous la forme de « ventes à valeur ajoutée », soit les « ventes totales » moins les « ventes de monolithes », pour lesquelles Faurecia joue le rôle d'agent
 - De plus, depuis le 1er janvier 2018, l'application de l'IFRS15 a entraîné les conséquences suivantes :
 - Les résultats de Tooling sont reconnus au niveau du transfert de contrôle au client (PPAP = Production Part Approval Process), juste avant la production en série
 - Les coûts de développement sont comptabilisés comme frais de montage pour la production de pièces de série et le chiffre d'affaires correspondant est inclus dans les ventes de produits
 - Un tableau en annexe indique pour 2017 :
 - Les chiffres des ventes par trimestre/région/Activité, retraités pour l'application de l'IFRS15
 - Le résultat opérationnel par semestre/région/Activité, retraité pour l'application de l'IFRS15
 - L'impact reste faible
- **Impact des investissements récents : en 2018, la contribution des ventes des acquisitions « Bolt-On » a atteint 442 millions d'euros - soit 2,6 % du chiffre d'affaires de 2017 - avec notamment :**
 - Hug Engineering (Clean Mobility / Europe) pour 56 M€
 - BYD (Seating / Asia) pour 135 M€
 - JV avec Wuling (Seating / Asie) pour 90 M€
 - JV avec Wuling (Interiors / Asie) pour 39 M€
 - Coagent (Interiors / Asie) pour 109 M€
- **Le résultat opérationnel présenté ici comme le principal indicateur de performance de Faurecia est le résultat opérationnel avant amortissement des actifs incorporels acquis dans le cadre de regroupements d'entreprises (PPA).**
- **Toutes les références à la croissance de la production automobile font référence à IHS Markit de janvier 2019 (segment des véhicules conforme au CAAM pour la Chine).**

TOUS LES OBJECTIFS FINANCIERS 2018 ATTEINTS, MALGRÉ UN CONTEXTE DÉFAVORABLE AU S2 2018

- **Ventes à 17 525 milliards d'euros, en hausse de 7,0 % à taux de change constants soit 810 points de base au-dessus de la production automobile mondiale (-1,1 %, source : IHS Markit janvier 2019), vs. un objectif de « Au moins +8 % à taux de change constants ou au moins 600 points de base au-dessus de la croissance de la production automobile mondiale ».**
- **Marge opérationnelle à 7,3 % du chiffre d'affaires avec un résultat opérationnel en hausse de 10 % à 1 274 millions d'euros, vs. un objectif de « Au moins 7,2 % des ventes ».**
- **Cash-flow net de 528 millions d'euros, en hausse de 21,3%, vs. un objectif de « Supérieur à 500 millions d'euros ».**
- **Bénéfice par action de 5,11 euros avec un résultat net part groupe en hausse de 17 % à 701 millions d'euros, vs. un objectif de « Au-dessus de 5 euros ».**

Tous les objectifs financiers de 2018 ont été atteints malgré un contexte défavorable au second semestre : la production automobile mondiale, qui était attendue en hausse d'environ 2 % jusqu'à la mi-année, a reculé de 1,1 % par rapport à 2017 (source : IHS Markit, janvier 2019). Cette détérioration au second semestre est principalement due aux conséquences sur la production du test WLTP en Europe occidentale et au ralentissement économique en Chine.

La capacité de Faurecia à atteindre ses objectifs financiers pour 2018 malgré les difficultés du second semestre témoigne de la résilience de son modèle économique et de son agilité à s'adapter à la volatilité des marchés.

PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE DU GROUPE AU S2 2018 :

VENTES EN HAUSSE DE 3,1 % À TAUX DE CHANGE CONSTANTS ET MARGE OPÉRATIONNELLE À 7,3 % (+50 points de base)

Les ventes de Faurecia ont atteint 8 533 millions d'euros au second semestre 2018, en hausse de 1,4 % à données publiées et de 3,1 % à taux de change constants, soit 750 points de base au-dessus de la croissance de la production automobile mondiale (-4,4 %, source : IHS Markit forecast, janvier 2019)

- Par activité et à taux de change constants : Seating et Clean Mobility sont en hausse de 6,4 % et 4,7 % respectivement, tandis qu'Interiors recule de 2,3 % sous l'effet de la forte base de comparaison au second semestre, qui incluait des ventes record de Tooling
- Par région et à taux de change constants : l'Europe est restée globalement stable (-0,2 %), tandis que l'Amérique du Nord est en hausse de 2,9 %, l'Asie de 11,2 % (avec la Chine en hausse de 13,2 % grâce aux bolt-ons) et l'Amérique du Sud de 18,3 %.

Le résultat opérationnel de Faurecia a augmenté de 9,0 % avec 627 millions d'euros au second semestre, et la marge opérationnelle a progressé de 50 points de base, passant à 7,3 % du chiffre d'affaires

- Toutes les Activités ont amélioré leur rentabilité par rapport à l'année précédente
- Toutes les régions (à l'exception de l'Asie, qui a toutefois continué d'afficher une rentabilité à deux chiffres) ont amélioré leur rentabilité par rapport à l'année précédente

PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE DU GROUPE EN 2018 :

VENTES EN HAUSSE DE 7,0 % À TAUX DE CHANGE CONSTANTS ET MARGE OPÉRATIONNELLE À 7,3 % (+50 points de base)

Sur l'exercice 2018, les ventes ont atteint 17 525 milliards d'euros, une hausse de 3,3 % à données publiées et de 7,0 % à taux de change constants, soit 810 points de base au-dessus de la croissance de la production automobile mondiale (-1,1 %, source : IHS Markit forecast, janvier 2019)

- Toutes les Activités étaient en croissance à taux de change constants : Seating en hausse de 7,6 %, Interiors de 6,0 % et Clean Mobility de 7,2 %
- Toutes les régions étaient en croissance à taux de change constants : l'Europe en hausse de 5,4 %, l'Amérique du Nord de 4,6 %, l'Asie de 13,9 % (avec la Chine de 13,9 %, tirée par les bolt-ons) et l'Amérique du Sud de 17,7 %

Les bolt-ons ont contribué à la croissance des ventes à taux de change constants à hauteur de 442 millions d'euros (+2,6 %), comme détaillé en page 2.

Les effets de change ont eu un impact négatif net de 631 millions d'euros (-3,7 %), dont les deux tiers sont attribuables au dollar américain (au premier semestre), au peso argentin et au réal brésilien.

Le résultat opérationnel de Faurecia a augmenté de 10,0 % pour atteindre 1 274 millions d'euros au cours de l'exercice 2018. La marge opérationnelle a progressé de 50 points de base, avec 7,3 % du chiffre d'affaires, une rentabilité record pour Faurecia

- Toutes les Activités ont amélioré leur rentabilité par rapport à l'année précédente.
- Par région : l'Europe et l'Amérique du Nord ont amélioré leur rentabilité avec plus de 6 % des ventes dans les deux régions. La reprise se confirme en Amérique du Sud, qui passe d'un résultat négatif

en 2016 à une marge opérationnelle de 1,6 % en 2017 puis de 3,4 % en 2018, et l'Asie confirme sa marge opérationnelle à deux chiffres qui s'établit à 11,3 % des ventes, un niveau légèrement inférieur à celui de 2017.

L'ANNEE 2018 A ÉTÉ UNE NOUVELLE EXCELLENTE ANNÉE AU NIVEAU DES COMMANDES, AVEC UN RECORD DE 63 MILLIARDS D'EUROS SUR UNE PERIODE DE 3 ANNEES GLISSANTES (2016-2018)

L'année 2018 a de nouveau été une excellente année pour Faurecia, avec une prise de commandes de 63 milliards d'euros de ventes sur trois années glissantes (2016-2018), malgré le report à 2019 de décisions d'approvisionnement portant sur 4 milliards d'euros. Le transfert à Faurecia de l'activité Seating Volkswagen Chattanooga — une entreprise minoritaire américaine non consolidée —, qui représente 1,3 milliard d'euros de ventes, n'est pas inclus.

Ce chiffre atteste de la capacité de Faurecia à attirer de nouveaux projets et de nouveaux clients et renforce la confiance dans les perspectives de croissance rentable.

VENTES ET RENTABILITÉ PAR RÉGION

Europe (51 % des ventes du groupe)

Ventes en hausse de 5,4 % (à taux de change constants) et résultat opérationnel en hausse de 8 % à 6,4 % des ventes (+20 points de base par rapport à l'année précédente)

- **Les ventes** ont atteint 8 858 millions d'euros en 2018 contre 8 503 millions en 2017. Elles sont en hausse de 4,2 % à données publiées et de 5,4 % à taux de change constant, et sont supérieures de 660 points de base à la production automobile européenne (Russie comprise) (-1,2 %, source : IHS Markit, janvier 2019).

Elles incluent un effet de change négatif de 107 millions d'euros (-1,3 %) principalement dû au rouble et à la lire turque, ainsi qu'une contribution positive de 56 millions d'euros (+0,7 %) venant des bolts (Hug Engineering).

Seating a généré près de deux tiers de la croissance des ventes à taux de change constants, notamment avec le succès des modèles PSA 3008 et 5008, et toute l'activité sièges à Lozorno pour VW (Audi Q8, VW Touareg et Porsche Cayenne). Interiors et Clean Mobility ont contribué de façon équivalente à la performance sur l'année.

- **Le résultat opérationnel** a atteint 565,9 millions d'euros en 2018 (contre 524,0 millions en 2017), soit 6,4 % des ventes, une hausse de 20 points de base par rapport à l'année précédente avec une amélioration au S1 comme au S2, malgré des ventes plus faibles au S2 par rapport à 2017.

Amérique du Nord (25 % des ventes du groupe)

Ventes en hausse de 4,6 % à taux de change constants et résultat d'exploitation en hausse de 16 % à 6,5 % des ventes (+ 90 points de base par rapport à l'année précédente)

- **Les ventes** s'établissent à 4 474 millions d'euros en 2018 contre 4 473 millions en 2017. Elles sont presque stables à données publiées et en hausse de 4,6 % à taux de change constants, surperformant de 520 points de base la production automobile en Amérique du Nord (-0,6 %, source : IHS Markit janvier 2019).

Les ventes incluent un effet de change négatif de 207 millions d'euros (-4,6 %) dû au dollar américain.

La croissance des ventes à taux de change constants est tirée par Interiors (principalement grâce à FCA avec les nouveaux modèles de RAM et à la normalisation progressive de la production de la Tesla Model 3) et à Clean Mobility (également principalement grâce à FCA avec les nouveaux modèles de RAM). Seating est en recul par rapport à l'année précédente, à cause de l'incendie de l'usine Meridian Magnesium au premier semestre et par la suppression progressive prévue du Daimler GLE/GLS au second semestre.

- **Le résultat opérationnel** a atteint 289,7 millions d'euros en 2018 (contre 249,6 millions en 2017), soit 6,5 % des ventes et une hausse de 90 points de base par rapport à l'année précédente avec une amélioration au S1 comme au S2.

Asie (19 % des ventes du groupe, dont la Chine qui représente 77 % du chiffre d'affaires de la région soit 14 % des ventes du groupe)

Ventes en hausse de 13,9 % (à taux de change constants) et résultat opérationnel en hausse de 8 % à 11,3 % des ventes (-30 points de base par rapport à l'année précédente)

- **Les ventes** se sont élevées à 3 257 millions d'euros en 2018 contre 2 933 millions en 2017, une hausse de 11,1 % à données publiées et de 13,9 % à taux de change constants, des résultats bien supérieurs à la production automobile de l'Asie (-1,5 %, source : IHS Markit janvier 2019). Elles incluent un effet de change négatif de 85 millions d'euros (-2,9 %) principalement dû au yuan, ainsi qu'une contribution positive de 386 millions d'euros (+13,2 %) venant des bolt-ons (deux coentreprises avec Wuling + BYD + Coagent). La croissance à taux de change constants est principalement tirée par l'activité Seating et par les ventes aux constructeurs chinois, qui se sont élevées à 716 millions d'euros, en hausse de 107 % à devises constantes, ce qui représente 29 % des ventes en Chine. Les ventes totales en Chine se sont établies à près de 2,5 milliards d'euros, en hausse de 13,9 % à taux de change constants. Elles représentent 77 % des ventes de la région et 14 % des ventes du groupe.
- **Le résultat opérationnel** a atteint 367,0 millions d'euros en 2018 (contre 339,2 millions d'euros en 2017), soit 11,3 % des ventes, ce qui représente une baisse de 30 points de base sur un an.

Amérique du Sud (4 % des ventes du groupe)

Ventes en hausse de 17,7 % à taux de change constants et résultat d'exploitation en hausse de 92 %, à 3,4 % des ventes (+ 180 points de base par rapport à l'année précédente)

- **Les ventes** ont atteint 714 millions d'euros en 2018 contre 794 millions en 2017. Elles ont reculé de 10,0 % à données publiées mais sont en hausse de 17,7 % à taux de change constants, une performance nettement supérieure à celle de la production automobile en Amérique du Sud (+3,1 %, source : IHS Markit, janvier 2019). Elles incluent un effet de change négatif de 220 millions d'euros (-27,7 %), réparti presque également entre le peso argentin et le réal brésilien. À taux de change constants, la croissance des ventes a principalement été tirée par Seating et Clean Mobility.
- **Le résultat opérationnel** a atteint 24,6 millions d'euros en 2018 (contre 12,8 millions d'euros en 2017), soit 3,4 % des ventes, ce qui représente une hausse de 180 points de base sur un an. Cela confirme la retournement de l'activité en Amérique du Sud, encore déficitaire en 2016.

VENTES ET RENTABILITÉ PAR ACTIVITÉ

Seating (43 % des ventes du Groupe)

Ventes en hausse de 7,6 % (à taux de change constants) et résultat opérationnel en hausse de 11 % avec 6,0 % des ventes (+30 points de base par rapport à l'année précédente).

- **Les ventes** ont atteint 7 438 millions d'euros en 2018 contre 7 129 millions en 2017, soit une hausse de 4,3 % à données publiées et de 7,6 % à taux de change constants, dépassant de 870 points de base la croissance de la production automobile mondiale (-1,1 %, source : IHS Markit janvier 2019). Elles incluent un effet de change négatif de 237 millions d'euros (-3,3 %) et une contribution positive de 225 millions d'euros (+3,2 %) venant des bolt-ons.
- Par région et à taux de change constants :
 - L'Asie et l'Amérique du Sud ont connu une croissance à deux chiffres, respectivement de 30,7 % et de 34,5 %,
 - L'Europe a progressé de 7,7 %, tirée principalement par PSA et VW,
 - L'Amérique du Nord est en baisse de 6,9 %, à cause de l'incendie de l'usine Meridian Magnesium au premier semestre et de la suppression progressive prévue du Daimler GLE/GLS au second semestre.

- **Le résultat opérationnel** a atteint 448,5 millions d'euros en 2018 (contre 404,4 millions en 2017), soit 6,0 % des ventes, ce qui représente une hausse de 30 points de base sur un an.

Interiors (31 % des ventes du groupe)

Ventes en hausse de 6,0 % (à taux de change constants) et résultat opérationnel en hausse de 9 % à 6,0 % des ventes (+40 points de base par rapport à l'année précédente)

- **Les ventes** s'établissent à 5 472 millions d'euros en 2018 contre 5 367 millions en 2017. Elles sont en hausse de 1,9 % à données publiées et de 6,0 % à taux de change constant, et sont supérieures de 710 points de base à la production automobile mondiale (-1,1 %, source : IHS Markit, janvier 2019). Elles incluent un effet de change négatif de 220 millions d'euros (-4,1 %) et une contribution positive de 160 millions (+3,0 %) venant des bolt-ons.

Toutes les régions ont contribué à la croissance à taux de change constants :

- Europe : +2,8 %,
 - Amérique du Nord : +14,4 %,
 - Asie : +8,2 %,
 - Amérique du Sud : +5,7 %.
- **Le résultat opérationnel** s'établit à 325,6 millions d'euros en 2018 (contre 299,8 millions en 2017), soit 6,0 % des ventes, ce qui représente une hausse de 40 points de base par rapport à l'année précédente.

Clean Mobility (26 % des ventes du groupe)

Ventes en hausse de 7,2 % (à taux de change constants) et résultat opérationnel en hausse de 10 %, à 10,8 % des ventes (+60 points de base par rapport à l'année précédente)

- **Les ventes** ont atteint 4 615 millions d'euros en 2018 contre 4 466 millions en 2017, une hausse de 3,3 % à données publiées et de 7,2 % à taux de change constants, des chiffres supérieurs de 830 points de base à la croissance de la production automobile mondiale (-1,1 %, source : IHS Markit janvier 2019).

Elles incluent un effet de change négatif de 174 millions d'euros (-3,9 %) et une contribution positive de 56 millions (+1,3 %) venant des bolt-ons.

Toutes les régions ont contribué à la croissance à taux de change constants :

- Europe : +5,4 %,
 - Amérique du Nord : +10,9 %,
 - Asie : +2,3 %,
 - Amérique du Sud : +37,2 %.
- **Le résultat opérationnel** s'établit à 499,8 millions d'euros en 2018 (contre 453,4 millions en 2017), soit 10,8 % des ventes, ce qui représente une hausse de 60 points de base par rapport à l'année précédente.

RÉSULTAT NET PART GROUPE EN HAUSSE DE 17 % À 701 MILLIONS D'EUROS

BPA EN HAUSSE DE 17 % À 5,11 €

Le résultat opérationnel du groupe s'établit à 1 273,9 millions d'euros, en hausse de 10 % par rapport à 2017 (1 157,6 millions).

- **Amortissement des actifs incorporels acquis dans le cadre de regroupements d'entreprises** : charge nette de 10,9 millions d'euros (charge nette de 1,2 million en 2017). Cette hausse vient principalement de Coagent (6,7 M€) et de Hug Engineering (3,4 M€).
- **Coûts de restructuration** : charge nette de 100,8 millions d'euros contre 85,0 millions en 2017. Cette augmentation reflète principalement les mesures prises pour faire face à la dégradation de la conjoncture au second semestre.
- **Autres produits et charges opérationnels non courants** : charge nette de 46,5 millions d'euros (contre 11,2 millions d'euros en 2017) ; en 2018, était également incluse une charge de 16,9 millions d'euros liée à la sortie des activités en Iran et 8,8 millions d'euros liés au règlement de procédures anti-trust.

- **Résultat financier net** : charge nette de 163,8 millions d'euros contre 131,3 millions d'euros de charge nette en 2017 ; en 2018, ce chiffre comprenait une charge de 20,1 millions d'euros d'amortissement de crédit lié à Amminex, une charge de 5,7 millions d'euros due à l'hyperinflation en Argentine et une charge de 5,5 millions d'euros provenant des opérations de refinancement qui ont eu lieu au premier semestre.
- **Impôt sur les bénéfices** : charge nette de 190,0 millions d'euros en 2018 (20,0 % du résultat avant impôt) contre 260,7 millions d'euros en 2017 (28,1 % du résultat avant impôt). En 2018, ce chiffre comprend la reconnaissance d'actifs d'impôts différés en France, le taux d'imposition attendu en 2019 devant être ramené à un niveau normalisé de 25 %.
- **Part du résultat net des sociétés associées** : bénéficié de 31,4 millions d'euros contre 34,6 millions en 2017.

Le résultat net des activités poursuivies a été un bénéfice net de 793,3 millions d'euros, en hausse de 13 % par rapport à 2017 (702,9 millions).

En 2017, le résultat net incluait une charge limitée de 7,4 millions d'euros liée à un ajustement mineur de la cession de l'activité Automotive Exteriors réalisée en 2016.

Le résultat net avant intérêts minoritaires s'élève à 793,3 millions d'euros, en hausse de 14 % par rapport à 2017 (695,5 millions d'euros).

Les intérêts minoritaires s'élèvent à 92,5 millions d'euros contre 96,1 millions en 2017.

Le résultat net part groupe s'élève à 700,8 millions d'euros contre 599,4 millions en 2017, soit une hausse de 17 %.

Le bénéfice par action (de base) s'élève à 5,11 euros contre 4,37 euros en 2017, soit une hausse de 17 %.

STRUCTURE FINANCIERE Saine ET FORTE FLEXIBILITÉ FINANCIÈRE

L'EBITDA s'établit à 2 140,6 millions d'euros contre 1 950,9 millions en 2017, soit une hausse de 10 %.

- **Les investissements** ont représenté une sortie de 673,3 millions d'euros (738,6 millions en 2017), grâce à l'amélioration de la normalisation et de la réutilisation des actifs, ainsi qu'aux opérations de ventes et de cessions-bails.
- **La R&D capitalisée** a représenté une sortie de 592,7 millions d'euros, contre 647,9 millions en 2017.
- **La variation du besoin en fonds de roulement** a représenté une entrée de 80,3 millions d'euros (337,5 millions d'euros en 2017), ce qui reflète le strict contrôle de tous les postes.
- **La réduction de l'affacturage** s'est traduite par une sortie de 61,4 millions d'euros (affacturage réduit à 977 millions d'euros au 31 décembre 2018), contre 7,0 millions en 2017.
- **Les restructurations** ont représenté une sortie de 93,4 millions d'euros contre 88,3 millions en 2017.
- **La charge financière nette** s'est élevée à 107,8 millions d'euros, contre 124,5 millions en 2017.
- **L'impôt sur les bénéfices** s'est élevé à 260,9 millions d'euros contre 286,5 millions en 2017.

Le cash-flow net s'établit à 528,1 millions d'euros en 2018 contre 435,3 millions en 2017 (soit une hausse de 21 %), ce qui représente 3,0 % des ventes contre 2,6 % en 2017.

- **Les dividendes versés** (y compris aux actionnaires minoritaires) ont représenté une dépense de 210,6 millions d'euros (151 millions aux actionnaires de Faurecia et 60 millions d'euros aux porteurs minoritaires) contre 186,1 millions en 2017.
- **Le rachat d'actions** s'est élevé à 47,8 millions d'euros contre 40,1 millions en 2017.
- **Les investissements financiers nets et autres éléments de trésorerie** ont représenté une sortie de fonds de 295,8 millions d'euros, contre 319,2 millions en 2017. La sortie de fonds de 2018 concernait principalement le passage à 100 % de la participation dans Parrot Automotive ainsi que l'acquisition de Hug Engineering et de BYD, tandis que ce même poste en 2017 recouvrait principalement l'investissement initial dans Parrot Automotive, le passage de 35 % à 51 % de la participation dans la coentreprise de l'usine FCA-Pernambuco et la prise de participation de 50,1 % chez Coagent.

Au 31 décembre 2018, l'endettement financier net du Groupe s'élevait à 477,7 millions d'euros contre 451,5 millions au 31 décembre 2017, soit 0.2x l'EBITDA, un ratio stable par rapport à l'année précédente.

En 2018, en matière de financement, Faurecia a activement cherché à renforcer sa structure financière et sa flexibilité tout en allongeant la maturité de sa dette, en améliorant ses conditions économiques et en assurant le financement du projet d'acquisition de Clarion :

- En février et en mars, Faurecia a émis 700 millions d'euros d'obligations senior à échéance 2025 à 2,625 %, et utilisera le produit de l'émission des obligations, ainsi que sa trésorerie disponible, pour rembourser la totalité des 700 millions d'euros d'obligations senior 3,125 % à échéance de juin 2022.
- En juin, Faurecia a amélioré les conditions et étendu la maturité de sa ligne de Crédit Syndiqué de 1,2 milliard d'euros non utilisée, de juin 2021 à juin 2023, avec deux options d'extension d'une année.
- En octobre, Faurecia a assuré le financement du projet de rachat de Clarion par le biais d'un crédit-relais d'un an avec une option de renouvellement deux fois six mois à la discrétion de Faurecia.
- En décembre, 700 millions d'euros de *Schuldscheindarlehen* ont été émis, avec des échéances comprises entre 4 et 6 ans (moyenne : 5 ans) et une marge moyenne inférieure à 180 points de base (un refinancement complémentaire est prévu après l'acquisition).

Grâce à ces récentes opérations de refinancement, Faurecia s'assure un coût moyen de financement à long terme inférieur à 3 % et n'a aucun remboursement significatif de la dette à long terme avant juin 2023.

- Plus de 70 % de la dette brute est garantie par des obligations : 700 millions d'euros d'obligations émises en juin 2016 à 3,625 % (échéance juin 2023, appelables en juin 2019) et 700 millions d'obligations émises en février 2018 à 2,625 % (échéance juin 2025, appelables en juin 2021).
- Forte flexibilité financière grâce à une ligne de crédit syndiquée non utilisée de 1,2 milliard d'euros à échéance juin 2023,
- Conditions considérablement améliorées grâce aux opérations de refinancement récentes,
- Faurecia reste attentif aux opportunités de marché pour continuer à renforcer sa structure financière.

Les notations et les perspectives du Groupe ont été confirmées par les trois agences de notation après l'annonce du projet d'acquisition de Clarion.

ACQUISITION DE CLARION EN COURS

Le 26 octobre 2018, Faurecia a annoncé son projet de rachat de Clarion, un grand fournisseur japonais de systèmes d'infotainment embarqués, de solutions audio digitales, d'HMI (Interface Homme Machine) et de systèmes avancés d'aide à la conduite ainsi que de services Cloud (voir communiqué de presse sur www.faurecia.com).

Ce rachat viendra renforcer l'offre de Faurecia en matière d'intégration des systèmes du poste de conduite et accélérer la stratégie visant à faire du Groupe un leader de l'électronique embarquée.

Le 30 janvier 2019, après autorisation des autorités anti-trust, Faurecia a lancé son offre publique d'achat portant sur l'acquisition de toutes les actions de Clarion au prix de 2 500 yens par action. Conformément à l'accord signé le 26 octobre 2018, Hitachi s'est engagé à apporter la totalité de ses actions à Faurecia, soit 63,8 % du capital de Clarion, et Faurecia a l'intention de mettre en œuvre une procédure de retrait obligatoire afin de racheter le reste des actions Clarion après le processus d'OPA si cela s'avère nécessaire.

Après la clôture prévue en mars, Faurecia créera une nouvelle Activité, dont le siège se situera au Japon, baptisé «Faurecia Clarion Electronics». Elle regroupera Clarion, Parrot Faurecia Automotive et Coagent. Cette activité emploiera près de 9200 personnes, dont plus de 1650 ingénieurs, et devrait générer plus de 2 milliards d'euros de ventes d'ici 2022.

CONSÉQUENCES DE L'IFRS16

À compter du 1er janvier 2019, Faurecia appliquera à ses comptes la nouvelle norme IFRS16 en matière de location.

En conséquence, tous les contrats de location seront comptabilisés au bilan avec un « droit d'utiliser » l'actif en tant qu'actif et une dette correspondante représentant l'obligation de payer les baux futurs.

Faurecia utilisera la méthode rétrospective simplifiée, selon laquelle il n'y aura pas de pro forma de l'année précédente.

L'application de la norme IFRS16 sur la dette nette de Faurecia à compter du 1er janvier 2019 devrait représenter une augmentation comprise entre 650 et 700 millions d'euros.

Les autres principaux indicateurs concernés sont les suivants :

- EBITDA = nette amélioration
- Résultat opérationnel = amélioration
- Coûts financiers = détérioration
- Cash-flow net = amélioration

DIVIDENDE PAR ACTION PROPOSÉ DE 1,25 €, EN HAUSSE DE 14 % PAR RAPPORT À L'AN DERNIER

Le Conseil d'administration proposera lors de la prochaine Assemblée générale des actionnaires qui se tiendra à Nanterre le 28 mai prochain, le versement d'un dividende de 1,25 euro par action, une hausse de 14 % par rapport au dividende de 1,10 euro versé l'an dernier. Ce dividende sera versé en espèces début juin. La hausse du dividende reflète la confiance du Groupe en sa capacité à générer une croissance rentable et à améliorer sa trésorerie, ainsi que de son engagement à créer de la valeur pour les actionnaires.

PERSPECTIVES

Dans l'environnement incertain actuel, Faurecia prend comme hypothèse une baisse de 1% de la production automobile mondiale 2019 par rapport à 2018, avec un premier semestre difficile et une reprise de la croissance au second semestre.

Sur la base de cette hypothèse et en tenant compte de l'application de la norme IFRS16 à compter du 1/1/2019, les objectifs financiers de Faurecia pour l'exercice 2019 sont les suivants :

- **La croissance des ventes à taux de changes constants devrait surperformer la production automobile mondiale de 150 à 350 points de base (hors consolidation de Clarion)**
La surperformance en 2019 est impactée par l'effet ponctuel de la fin de production de deux programmes pour l'activité Seating en Amérique du Nord et en Europe (représentant environ 200 points de base de croissance des ventes). L'activité Seating renouera avec la croissance en 2020, avec une accélération en 2021 due à l'entrée en production de programmes majeurs de structures de sièges. Ceci conduira à une croissance annuelle moyenne des ventes de cette activité (à taux de change constants) de 600 à 800 points de base entre 2019 et 2021
- **Le résultat opérationnel devrait croître en valeur et la marge opérationnelle devrait être supérieure ou égale à 7 % (incluant la consolidation de Clarion à compter du 1er avril)**
- **Le cash-flow net devrait être supérieur ou égal à 500 millions d'euros (incluant la consolidation de Clarion à compter du 1er avril)**

Principales hypothèses de change : USD/€ : 1,20 en moyenne et CNY/€ : 7,80 en moyenne

Le 26 novembre 2019, Faurecia organisera à Paris son Capital Markets Day pour y présenter :

- **Sa feuille de route stratégique et les objectifs à moyen terme de la nouvelle Activité « Faurecia Clarion Electronics » qui intégrera Clarion, Parrot Automotive et Coagent,**
- **Les nouveaux objectifs du groupe à moyen terme : compte tenu de la modification du périmètre qui sera effective à compter du 1er avril, les objectifs financiers pour 2020 présentés lors du Capital Markets Day du 15 mai 2018 ne sont plus pertinents et de nouveaux objectifs financiers à moyen terme seront présentés.**

La présentation financière et le rapport financier de Faurecia seront disponibles à 10 heures aujourd'hui (heure de Paris) sur le site Internet de Faurecia: www.faurecia.com.

Un webcast aura lieu aujourd'hui à 10 heures (heure de Paris).

Si vous souhaitez suivre la présentation via le webcast, veuillez accéder au lien suivant: <https://edge.media-server.com/m6/p/oeuevnbj>

Vous pouvez également suivre la présentation par conférence téléphonique:

- France: +33 (0)1 70 72 25 50
- UK: +44 (0)330 336 9125
- USA: +1 323 794 2093

Aucun code d'accès n'est requis et une rediffusion sera disponible dès que possible suite à l'évènement.

Agenda

23 avril 2019 :	Annonce des ventes du T1 2019 (avant ouverture des marchés)
28 mai 2019 :	Assemblée générale des actionnaires (Nanterre)
23 juillet 2019 :	Annonce des résultats du S1 2019 (avant ouverture des marchés)
17 octobre 2019 :	Annonce des ventes du T3 2019 (avant ouverture des marchés)
26 novembre 2019 :	Capital Markets Day sur le thème du nouveau Activité «Faurecia Clarion Electronics»

À propos de Faurecia

Fondé en 1997, Faurecia est devenu en 20 ans un acteur majeur de l'industrie automobile. Avec près de 300 sites dont 35 centres de R&D, 115 000 collaborateurs répartis dans 32 pays, Faurecia est un leader mondial dans ses trois domaines d'activités : sièges d'automobiles, systèmes d'intérieurs et mobilité propre. Son offre technologique forte fournit aux constructeurs automobiles des solutions pour le poste de conduite du futur (Cockpit of the future) et la mobilité durable (Sustainable Mobility). En 2018, le Groupe a réalisé 17,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Faurecia est coté sur le marché NYSE Euronext de Paris et fait partie de l'indice CAC40 Next20. Pour en savoir plus : www.faurecia.com

Contacts :

Presse

Eric FOHLEN-WEILL
Head of Media Relations
Tél. : +33 (0)1 72 36 72 58
eric.fohlen-weill@faurecia.com

Analystes/Investisseurs

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

Glossaire :

1. Résultat opérationnel

Faurecia utilise le résultat opérationnel comme principal indicateur de performance du Groupe. Il correspond au résultat des sociétés contrôlées avant prise en compte :

- de l'amortissement d'actifs incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises ;
- Des revenus et charges opérationnels, correspondant à des éléments significatifs, inhabituels et non récurrents, notamment les frais de restructuration et départs anticipés, l'effet des événements exceptionnels tels que l'arrêt définitif d'une activité, la fermeture ou la cession d'un site industriel, les cessions d'immeubles hors exploitation, la constatation de pertes de valeur d'actifs corporels ou incorporels, ainsi que d'autres pertes inhabituelles et significatives ;
- des produits sur prêts, titres de placement et trésorerie ; des charges de financement ;
- Des autres revenus 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, l'inefficacité des couvertures de change et de taux ainsi que les variations de valeurs des instruments de change et de taux pour lesquels les relations de couverture ne remplissent pas les critères de la norme IAS 39, les résultats sur cession de titres de filiales ;
- Les impôts.

2. Cash-flow net

Le cash-flow net est défini comme suit : Le Cash-Flow Net est défini comme l'Excédent/Besoin de financement auquel on soustrait les acquisitions/cessions de titres de participation et d'activités (nette de la trésorerie apportée), les autres variations et les produits de cession des actifs financiers.

3. Dettes financières nettes

La dette financière nette est la dette financière brute à laquelle on soustrait les placements de trésorerie et disponibilités ainsi que les instruments dérivés actifs non courants et courants.

Annexes

Ventes 2017 retraitées pour l'application de l'IFRS15

En 2017, Faurecia avait déjà partiellement anticipé l'IFRS 15 en présentant les ventes sous la forme de «ventes à valeur ajoutée», soit les «ventes totales» moins les «ventes de monolithes», pour lesquelles Faurecia joue le rôle d'agent

De plus, depuis le 1er janvier 2018, l'application de l'IFRS15 a entraîné les conséquences suivantes :

- Les résultats de Tooling sont reconnus au niveau du transfert de contrôle au client (PPAP = Production Part Approval Process), juste avant la production en série
- Les coûts de développement sont comptabilisés comme frais de montage pour la production de pièces de série et le chiffre d'affaires correspondant est inclus dans les ventes de produits

2017 SALES RESTATED FOR IFRS15 IMPLEMENTATION AT GROUP LEVEL

As reported during the fiscal year 2017 (in €m)	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017
Product sales	3 917,7	3 893,3	3 474,9	3 986,5	15 272,4
R&D and Tooling	308,1	465,5	315,4	600,8	1 689,9
Value-added sales	4 225,8	4 358,8	3 790,3	4 587,3	16 962,2
Monoliths	865,9	844,1	728,9	780,4	3 219,4
Total sales	5 091,7	5 203,0	4 519,2	5 367,7	20 181,7

IFRS15 proforma (in €m)	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017
Product sales	4 028,6	4 031,5	3 585,2	4 125,9	15 771,3
Tooling and Prototypes	174,6	310,5	203,7	502,1	1 190,9
Sales	4 203,2	4 342,0	3 788,9	4 628,0	16 962,1

Restatements by quarter (in €m)	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017
Sales	-22,7	-16,8	-1,4	40,7	-0,1

2017 SALES RESTATED FOR IFRS15 IMPLEMENTATION BY REGION & BUSINESS GROUP

IFRS15 proforma (in €m)	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017
Seating	1 786,6	1 850,1	1 611,5	1 881,0	7 129,2
Interiors	1 297,9	1 327,7	1 173,6	1 568,1	5 367,4
Clean Mobility	1 118,7	1 164,1	1 003,8	1 178,9	4 465,5
Sales	4 203,2	4 342,0	3 788,9	4 628,0	16 962,1

IFRS15 proforma (in €m)	Q1 2017	Q2 2017	Q3 2017	Q4 2017	FY 2017
Europe	2 108,0	2 202,3	1 833,9	2 358,6	8 502,8
North America	1 177,2	1 173,9	984,1	1 137,9	4 473,2
Asia	688,5	686,4	697,6	860,4	2 932,9
<i>of which China</i>	537,8	519,1	532,0	653,7	2 242,6
South America	169,1	219,0	201,7	203,9	793,7
Rest of World	60,3	60,4	71,7	67,2	259,6
Sales	4 203,2	4 342,0	3 788,9	4 628,0	16 962,1

Résultat opérationnel 2017 retraité pour application de l'IFRS15

	As initially reported (in €m)			IFRS15 proforma (in €m)		
	H1 2017	H2 2017	FY 2017	H1 2017	H2 2017	FY 2017
Seating	202,7	208,2	410,9	199,9	204,5	404,4
Interiors	152,4	147,4	299,7	151,5	148,3	299,8
Clean Mobility	231,6	228,1	459,7	231,2	222,2	453,4
Operating income	586,7	583,6	1 170,3	582,7	574,9	1 157,6

	As initially reported (in €m)			IFRS15 proforma (in €m)		
	H1 2017	H2 2017	FY 2017	H1 2017	H2 2017	FY 2017
Europe	266,0	261,1	527,0	270,6	253,4	524,0
North America	141,1	116,5	257,6	133,1	116,5	249,6
Asia	159,8	182,0	341,8	159,3	179,8	339,1
South America	5,9	5,7	11,6	6,0	6,8	12,8
Rest of World	13,9	18,3	32,2	13,7	18,3	32,0
Operating income	586,7	583,6	1 170,3	582,7	574,9	1 157,6

Ventes S2 2018 par activité et par région

Ventes (M€)	S2 2017 retraité	Devises		Croissance hors effet devises		Publiées	
		M€	%	M€	%	S2 2018	%
Seating	3 492,5	-60,7	-1,7%	224,7	6,4%	3 656,5	4,7%
<i>dont "bolt-ons"</i>				174,5	5,0%		
Interiors	2 741,7	-57,2	-2,1%	-62,3	-2,3%	2 622,2	-4,4%
<i>dont "bolt-ons"</i>				85,2	3,1%		
Clean Mobility	2 182,7	-30,0	-1,4%	102,1	4,7%	2 254,8	3,3%
<i>dont "bolt-ons"</i>				38,2	1,8%		
Groupe	8 416,9	-147,9	-1,8%	264,5	3,1%	8 533,5	1,4%
<i>dont "bolt-ons"</i>				297,9	3,5%		

Ventes (M€)	S2 2017 retraité	Devises		Croissance hors effet devises		Publiées	
		M€	%	M€	%	S2 2018	%
Europe	4 192,5	-55,5	-1,3%	-8,9	-0,2%	4 128,1	-1,5%
<i>dont "bolt-ons"</i>				37,1	0,9%		
Amérique du Nord	2 122,0	57,7	2,6%	62,4	2,9%	2 242,2	5,7%
Asie	1 558,0	-18,3	-1,2%	174,7	11,2%	1 714,4	10,0%
<i>dont Chine</i>	1 185,7	-17,0	-1,4%	156,9	13,2%	1 325,6	11,8%
<i>dont "bolt-ons"</i>				260,8	16,7%		
Amérique du Sud	405,5	-129,1	-31,8%	74,3	18,3%	350,8	-13,5%
Reste du monde	138,9	-2,7	-1,9%	-38,2	-27,5%	98,0	-29,4%
Groupe	8 416,9	-147,9	-1,8%	264,5	3,1%	8 533,5	1,4%
<i>dont "bolt-ons"</i>				297,9	3,5%		

Ventes 2018 par activité et par région

Ventes (M€)	2017 retraité	Devises		Croissance hors effet devises		Publiées	
		M€	%	M€	%	2018	%
Seating	7 129,2	-236,6	-3,3%	545,4	7,6%	7 438,0	4,3%
<i>dont "bolt-ons"</i>				224,6	3,2%		
Interiors	5 367,4	-219,9	-4,1%	324,2	6,0%	5 471,7	1,9%
<i>dont "bolt-ons"</i>				160,2	3,0%		
Clean Mobility	4 465,5	-174,1	-3,9%	323,7	7,2%	4 615,1	3,4%
<i>dont "bolt-ons"</i>				57,0	1,3%		
Groupe	16 962,1	-630,6	-3,7%	1 193,2	7,0%	17 524,7	3,3%
<i>dont "bolt-ons"</i>				441,8	2,6%		

Ventes (M€)	2017 retraité	Devises		Croissance hors effet devises		Publiées	
		M€	%	M€	%	2018	%
Europe	8 502,8	-106,8	-1,3%	462,2	5,4%	8 858,2	4,2%
<i>dont "bolt-ons"</i>				55,9	0,7%		
Amérique du Nord	4 473,2	-206,8	-4,7%	207,8	4,6%	4 474,2	0,0%
Asie	2 932,9	-84,6	-2,9%	408,9	13,9%	3 257,2	11,1%
<i>dont Chine</i>	2 242,6	-59,2	-2,6%	311,2	13,9%	2 494,6	11,2%
<i>dont "bolt-ons"</i>				385,9	13,2%		
Amérique du Sud	793,6	-219,8	-27,7%	140,2	17,7%	714,1	-10,0%
Reste du monde	259,6	-12,6	-4,9%	-26,0	-10,0%	221,0	-14,9%
Groupe	16 962,1	-630,6	-3,7%	1 193,2	7,0%	17 524,7	3,3%
<i>dont "bolt-ons"</i>				441,8	2,6%		

Résultat opérationnel S2 2018 par activité et par région

Marge opérationnelle	S2 2017 M€	S2 2018 M€	Variation
Seating	204,5	227,0	11,0%
% des ventes	5,9%	6,2%	
Interiors	148,2	155,1	4,7%
% des ventes	5,4%	5,9%	
Clean Mobility	222,2	244,6	10,1%
% des ventes	10,2%	10,8%	
Groupe	574,9	626,7	9,0%
% des ventes	6,8%	7,3%	

Marge opérationnelle	S2 2017 M€	S2 2018 M€	Variation
Europe	253,4	260,7	2,9%
% des ventes	6,0%	6,3%	
Amérique du Nord	116,5	154,3	32,4%
% des ventes	5,5%	6,9%	
Asie	179,8	187,3	4,2%
% des ventes	11,5%	10,9%	
Amérique du Sud	6,8	12,7	86,8%
% des ventes	1,7%	3,6%	
Reste du monde	18,4	11,7	-36,4%
% des ventes	13,2%	12,0%	
Groupe	574,9	626,7	9,0%
% des ventes	6,8%	7,3%	

Résultat opérationnel 2018 par activité et par région

Marge opérationnelle	2017 M€	2018 M€	Variation
Seating	404,4	448,5	10,9%
% des ventes	5,7%	6,0%	
Interiors	299,8	325,6	8,6%
% des ventes	5,6%	6,0%	
Clean Mobility	453,4	499,8	10,2%
% des ventes	10,2%	10,8%	
Groupe	1 157,6	1 273,9	10,0%
% des ventes	6,8%	7,3%	

Marge opérationnelle	2017 M€	2018 M€	Variation
Europe	524,0	565,9	8,0%
% des ventes	6,2%	6,4%	
Amérique du Nord	249,6	289,7	16,1%
% des ventes	5,6%	6,5%	
Asie	339,2	367,0	8,2%
% des ventes	11,6%	11,3%	
Amérique du Sud	12,8	24,6	92,2%
% des ventes	1,6%	3,4%	
Reste du monde	32,0	26,7	-16,6%
% des ventes	12,3%	12,1%	
Groupe	1 157,6	1 273,9	10,0%
% des ventes	6,8%	7,3%	

Contribution détaillée des bolt-ons aux ventes

Ventes (en M€)	Activité	Région	T1 2018	T2 2018	S1 2018	T3 2018	T4 2018	S2 2018	FY 2018
Hug Engineering	Clean Mobility	Europe		18,8	18,8	16,7	20,4	37,1	55,9
BYD	Seating	Asie			0,0	63,2	71,6	134,8	134,8
JV with Wuling	Seating	Asie	23,1	27,0	50,1	14,5	25,2	39,7	89,8
JV with Wuling	Interiors	Asie		13,7	13,7	12,6	12,8	25,4	39,1
Coagent	Interiors	Asie	33,7	20,2	53,9	25,6	29,5	55,1	109,1
Other	Interiors	Asie		7,3	7,3	2,0	3,8	5,8	13,1
TOTAL			56,8	87,0	143,9	134,6	163,3	297,9	441,8