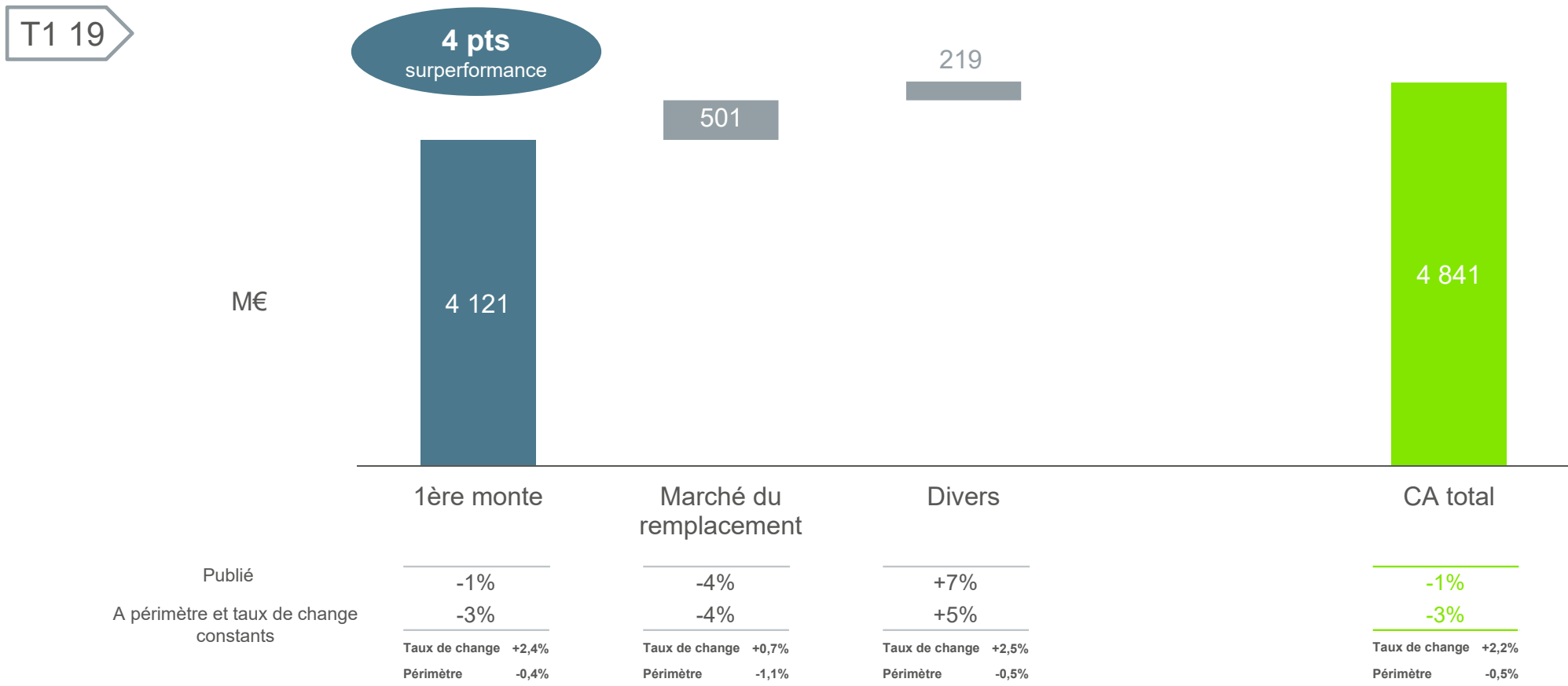




CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1^{ER} TRIMESTRE 2019

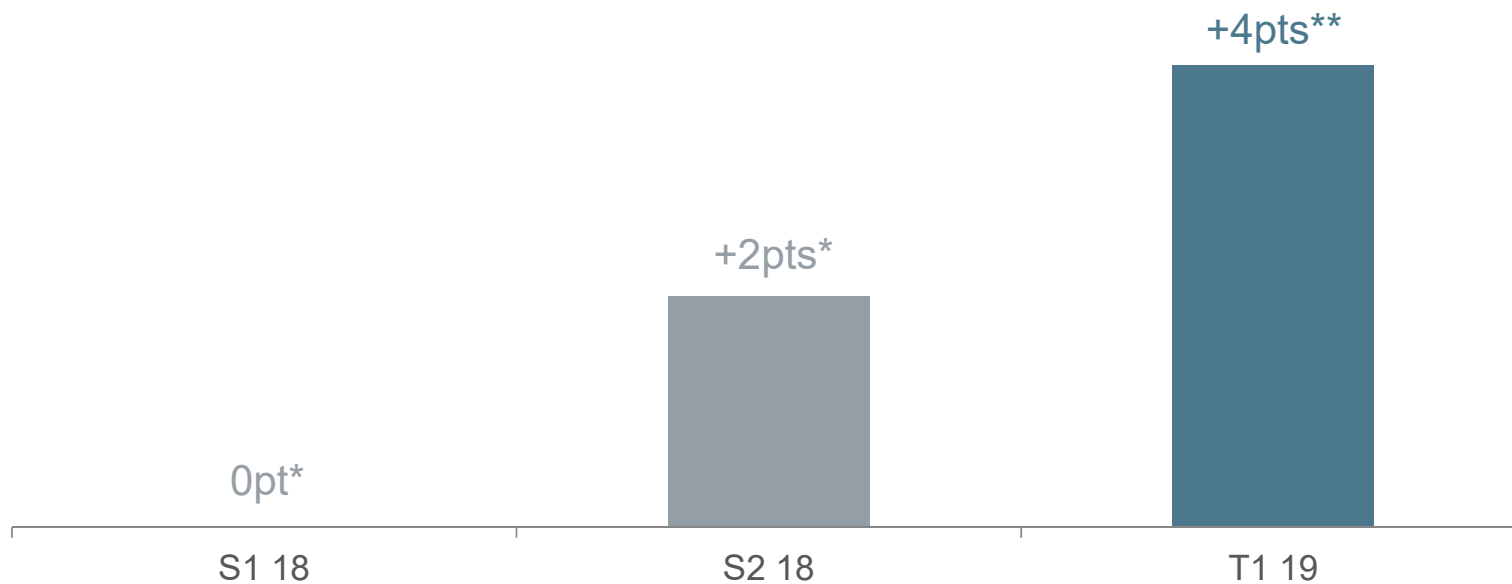
JACQUES ASCHENBROICH
PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

SURPERFORMANCE DE 4 POINTS DANS UN ENVIRONNEMENT DIFFICILE



AMÉLIORATION DE LA SURPERFORMANCE GRÂCE À LA MISE EN PRODUCTION DE NOUVEAUX CONTRATS

A périmètre et taux de change constants
En points de pourcentage



*Estimations IHS – En Chine, estimations China Passenger Car Association (CPCA) **Estimations IHS

UNE AUGMENTATION PROGRESSIVE DE LA CROISSANCE ORGANIQUE ET DE LA SURPERFORMANCE AU COURS DE L'ANNÉE

Démarrage de nouvelles plateformes en 2019

DAIMLER



Exemples de nouveaux produits

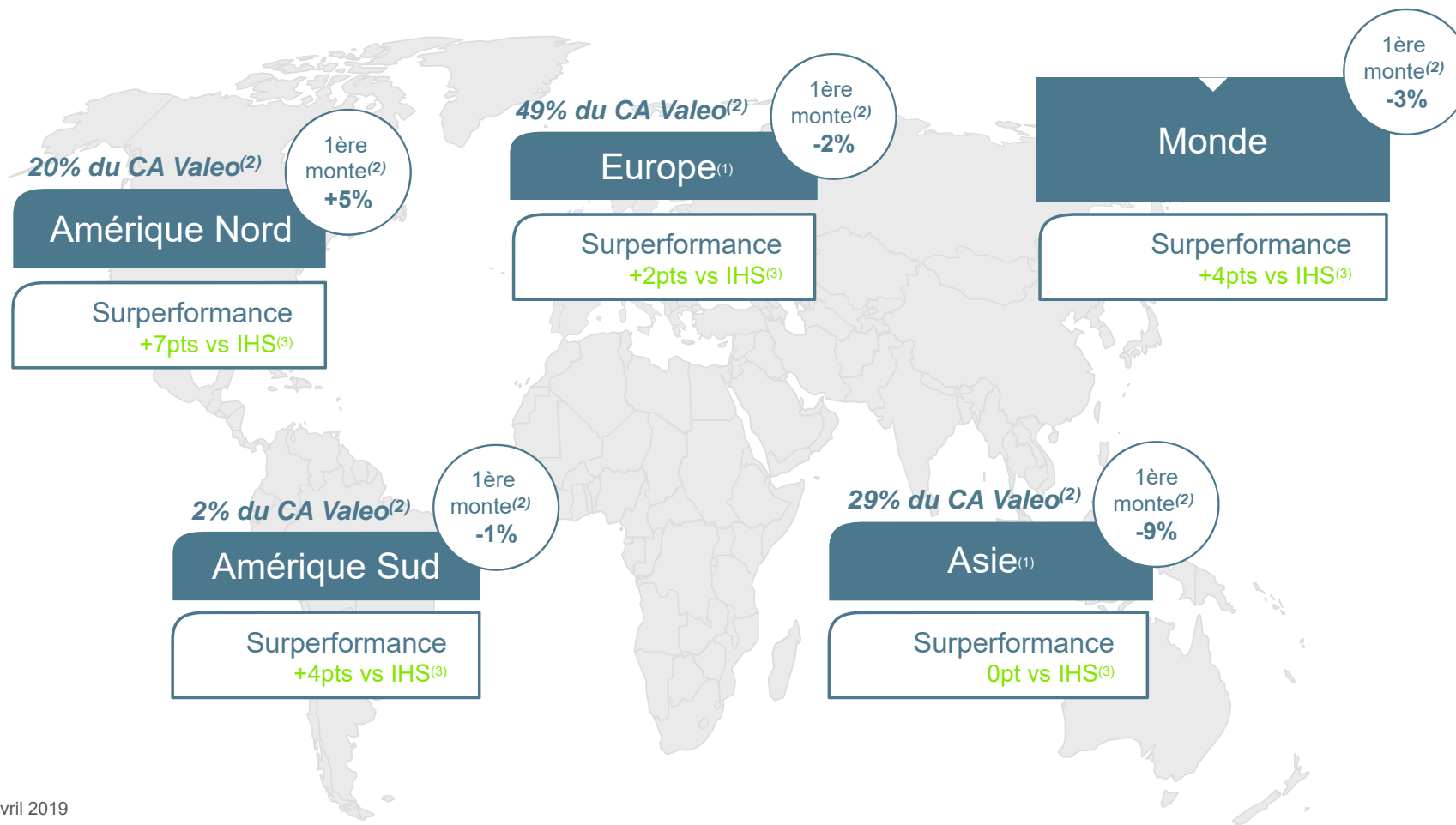


+85%
de contenu par
véhicule pour Valeo
soit
+800m€
de CA additionnel
en 2019

SURPERFORMANCE DE 4 POINTS (A PCC)

T1 19

A périmètre et taux de change constants

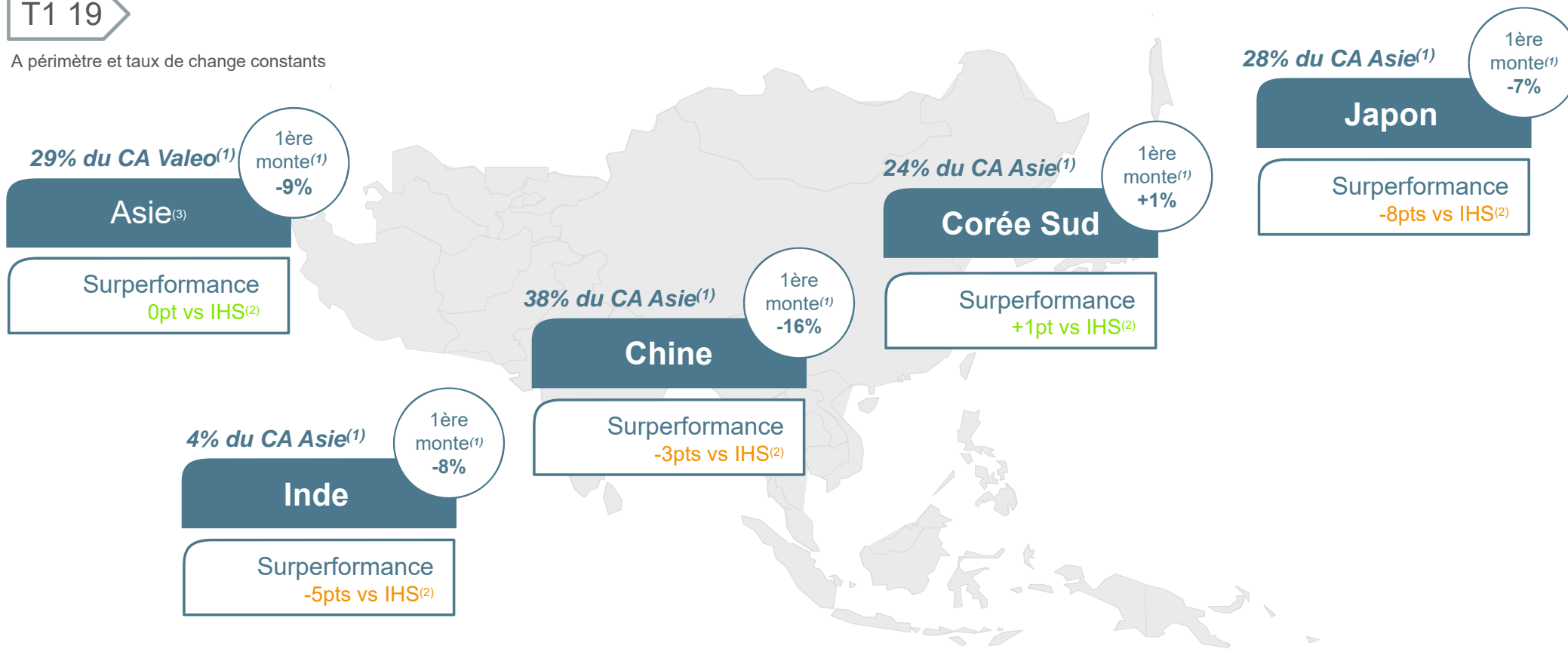


(1) Europe incluant Afrique; Asie incluant Moyen Orient
 (2) CA 1^{ère} monte par destination
 (3) Estimations IHS publiées le 16 avril 2019

ASIE GLOBALEMENT EN LIGNE AVEC UN MARCHÉ FAIBLE

T1 19

A périmètre et taux de change constants



(1) CA 1^{ère} monte par destination

(2) Estimations IHS publiées le 16 avril 2019

(3) Asie incluant Moyen Orient

TOUS LES PÔLES D'ACTIVITÉ SURPERFORMENT LE MARCHÉ

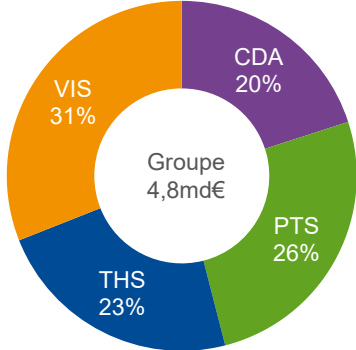
Surperformance

+7pts

+3pts

+4pts

+3pts



CA total T1
En m€

964

1 266

1 143

1 502

Confort et Aide à la Conduite

Propulsion

Thermiques

Visibilité

% du CA total T1

Publié

+3%
0%

-5%
-4%

0%
-3%

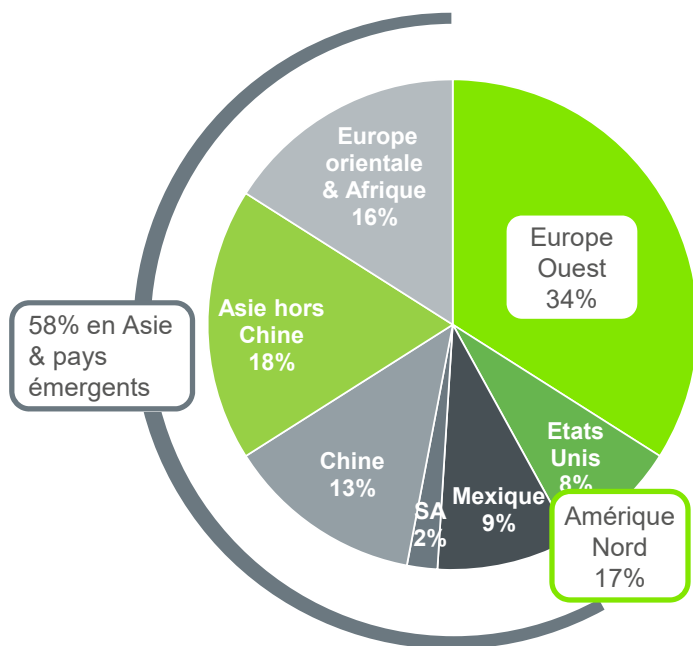
-1%
-4%

CA 1ère monte
À périmètre et taux de change constants

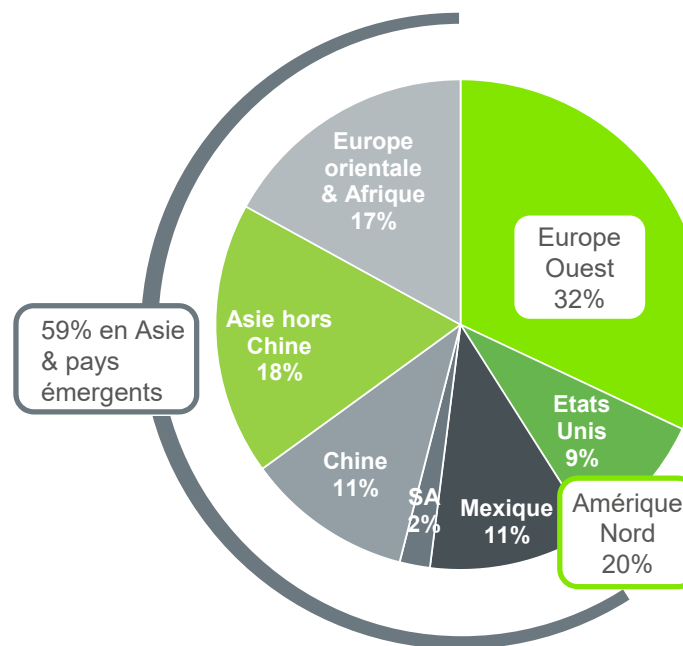
POSITIONNEMENT GÉOGRAPHIQUE ÉQUILIBRÉ

CA 1ère monte par région de production

% du CA 1ère monte



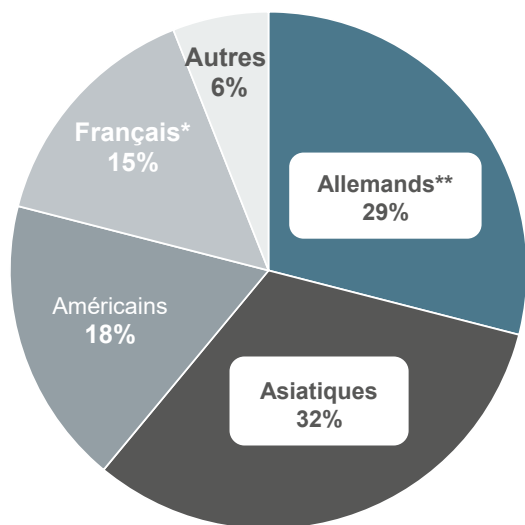
T1 2018



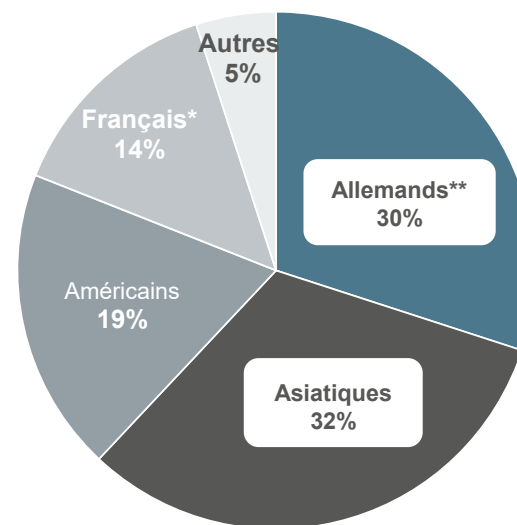
T1 2019

PORTEFEUILLE CLIENTS ÉQUILIBRÉ

% du CA 1ère monte



T1 2018



T1 2019

* Opel inclus

** Opel exclu

PERSPECTIVES 2019 : *GUIDANCE* INCHANGÉE

PERSPECTIVES 2019

Dans un contexte :

- ▶ de volatilité de la production automobile mondiale (estimée entre 0 et - 1 % sur l'année par rapport à 2018) avec une baisse au 1er semestre (du fait de la conjoncture en Chine) et une progression au 2nd semestre ;
- ▶ d'incertitudes concernant le prix des matières premières et des composants électroniques ;

Les objectifs 2019 restent inchangés :

- ▶ une surperformance supérieure à celle du 2nd semestre 2018, en augmentation progressive au cours de l'année grâce à l'entrée en production de nouveaux contrats notamment dans les domaines des caméras, des systèmes électriques et de transmission, et de l'éclairage ;
- ▶ la mise en œuvre du programme annoncé en février, portant sur une réduction de plus de 100 millions d'euros des coûts et une réduction de plus de 100 millions d'euros des investissements ;
- ▶ une croissance de l'EBITDA en valeur ;
- ▶ une génération de cash flow libre supérieure à 2018 ;
- ▶ une marge opérationnelle hors quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence (en % du chiffre d'affaires) comprise entre 5,8 % et 6,5 %, en fonction de l'évolution de la production automobile et de l'évolution des prix des matières premières et des composants électroniques ;
- ▶ une ligne « quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence » dont l'impact sur le compte de résultat de Valeo en 2019 devrait être, comme déjà annoncé, du même ordre de grandeur qu'en 2018.

BACK-UP

▶ Business Group information

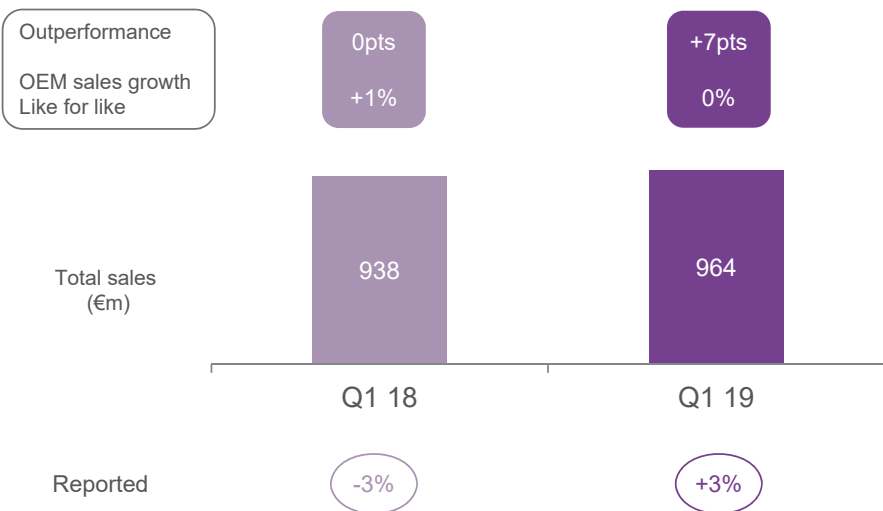
13

▶ IFRS 16

18

BUSINESS GROUP INFORMATION

COMFORT & DRIVING ASSISTANCE SYSTEMS



Market share* and competitors:

- Comfort & Driving Assistance:
Valeo no. 2

Continental + Valeo + Bosch + Visteon ~ 46%*

* 2018 Valeo estimate

2018 key figures:

- Sales: €3.6bn (19% of Group sales)
- EBITDA: 14.0% (22% of Group EBITDA)
- 24,600 employees
- 27 plants
- 7 development centers
- 6 research centers

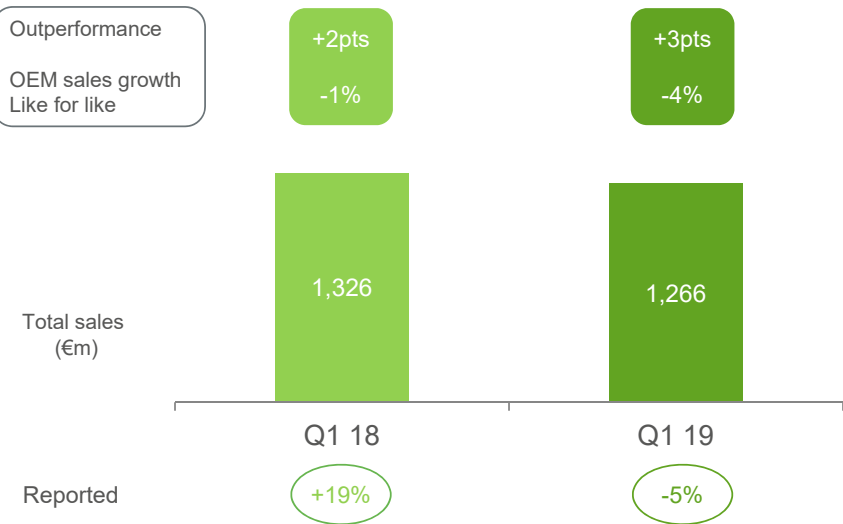
Key growth drivers:

- 3 main macro-economic trends confirmed with cars more autonomous, more connected and more intuitive
- Supported by increasingly stringent regulatory and certification environment (Euro NCAP in Europe and NHTSA in the US)
- Leading to further increase in take-up of existing innovative products (including cameras, displays, sensors, etc.)

Latest business developments:

- Another record order intake with orders for active safety products covering laser scanner, front camera and radar
- New customer for Valeo's laser scanner products line (5 up to now)
- Confirmation on existing trend for higher take rate of existing innovation products

POWERTRAIN SYSTEMS



Market share* and competitors:
 - Valeo no. 1
 Valeo + Denso + Luk + Melco ~ 47%*

* 2018 Valeo estimate

2018 key figures:

- Sales: €5.1bn (26% of Group sales)
- EBITDA: 13.1% (28% of Group EBITDA)
- 23,700 employees
- 55 plants
- 16 development centers
- 8 research centers

Key growth drivers: Objective of reducing CO₂ emissions and fossil fuel consumption through 3 priorities for engines:

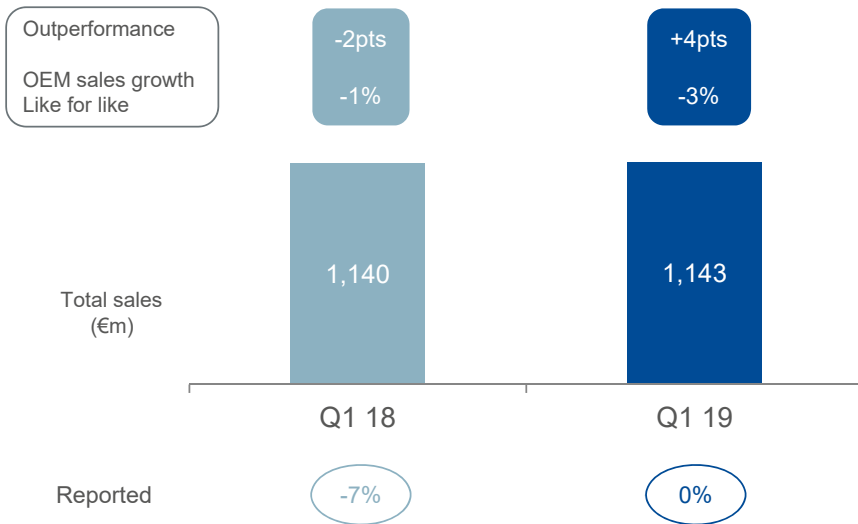
- Cleaner engines
- Gearbox automation
- Powertrain electrification and development of low (12V, 48V) and high voltage

Latest business developments:

- New business acquisitions in 48V in China
- New orders from Indian customers for Valeo Siemens eAutomotive
- New contracts in torque converters in China
- New contracts in transmissions with trucks manufacturers in Europe



THERMAL SYSTEMS



Market share* and competitors:

Thermal Systems: Valeo no. 2
Denso + Valeo + Hanon + Mahle ~ 55%*

*2018 Valeo estimate

2018 key figures:

- Sales: €5.0bn (26% of Group sales)
- EBITDA: 10.8% (20% of Group EBITDA)
- 24,500 employees
- 64 plants
- 10 development centers
- 3 research centers

Key growth drivers:

- Thermal solutions for electrified vehicles

Latest business developments: Some significant new awards, especially for TCC and TFE, namely:

- Award of HVAC 100% market share (including Avtovaz) for Entry platform Renault Russia, helping consolidating our strong position in Russia
- Award Toyota Europe AC loop business (TCC, TCP, TPT)
- Award of FEM with German and american Customers
- Award of High Voltage Heater for electric vehicle in China- Award of HVAC for Japan market

VISIBILITY SYSTEMS

Outperformance

OEM sales growth
Like for like

0pts

+1%

+3pts

-4%

Total sales
(€m)

1,514

1,502

Q1 18

Q1 19

Reported

+2%

-1%

Market share* and competitors:

- Lighting Systems: Valeo no. 1
Valeo + Koito + Magnetti Marelli + Hella ~ 65%*

- Wiper Systems: Valeo no. 1
Valeo + Denso + Bosch + Mitsuba ~ 65%*

*2018 Valeo estimate

2018 key figures:

- Sales: €5.7bn (29% of Group sales)
- EBITDA: 11.1% (27% of Group EBITDA)
- 36,900 employees
- 49 plants
- 16 development centers
- 4 research centers

Key growth drivers:

- Generalization of LEDs across all vehicle segments
- Valeo wipers replaced by Wiper Systems in order to be consistent with the format
- Intuitive interior lighting

Latest business developments:

- Pixel 32 launch on VW Passat B8 facelift with high take rate
- Favorable mix on several recent launches
- Increasing content in interior lighting & welcome lights on Volvo 40 & 60 clusters, Audi Q3, BMW G2X & PSA R8
- Lighting for autonomous vehicles: contract awarded for IR illuminator, on-going RFQs for interior & exterior lighting
- Growth on new decorative lamps with German and Japanese customers: logo & grille lamp, carpet light gen 2, etc.
- Valeo wipers positioned to provide production and assembly know-how for roof top modules integrating various sensor functions and cleaning system. Strategy has been confirmed with first business award
- OEMs becoming more interested in brushless motor concept for weight reduction

IFRS 16 IMPACT

IMPACTS OF IFRS 16 – EFFECTIVE AS OF JANUARY 1, 2019

On January 13, 2016, the IASB published IFRS 16 – “Leases”. IFRS 16 introduces major changes in the principles for measuring, recognizing and presenting leases in the financial statements of lessees. The Group is currently finalizing its assessment of the impact of applying IFRS 16 on its consolidated financial statements, based on the leases identified and an analysis of their main terms and conditions.

The potential impact at the transition date on the 2019 consolidated financial statements, based on the budget and on the lease contracts in force at the transition date, are as follows:

Item	Nature of impact	Estimated amount
Property, plant and equipment	Increase	440 million euros – 480 million euros
Lease liabilities/Net debt	Increase	440 million euros – 480 million euros
2019 EBITDA ⁽¹⁾	Improvement	0.4 to 0.5 percentage points
2019 financial income and expenses	Deterioration	Additional financial expense of around 20 million euros
2019 net income before taxes*	-	Minimal

* Estimated cumulative impact at end-December 2019 of contracts restated as part of the January 1, 2019 transition to IFRS 16, based on the 2019 budget.

The above data are indicative and the actual amounts may differ after the transition options have been finalized and IFRS 16 has been adopted or due to the new leases that may be signed during 2019.

A reconciliation of future minimum lease payments on operating leases under IAS 17 with estimated lease liabilities that will be recognized by the Group under IFRS 16 is presented in Note 6.5 to the 2018 consolidated financial statements, included in the 2018 Registration Document.

CONTACTS



Investor Relations

Valeo

43, rue Bayen

F-75848 Paris Cedex 17

France

Thierry Lacorre

E-mail: valeo.corporateaccess.mailbox@valeo.com

Website: www.valeo.com



SHARE INFORMATION

Share Data

• Bloomberg Ticker	FR FP
• Reuters Ticker	VLOF.PA
• ISIN Number	FR 0013176526
• Shares outstanding as of March 31, 2019	240,253,100

ADR Data

• Ticker/trading symbol	VLECY
• CUSIP Number	919134304
• Exchange	OTC
• Ratio (ADR: ord)	1:2
• Depository Bank	J.P. Morgan
• Contact at J.P. Morgan – ADR broker relationship desk	Jim Reeves +1 212-622-2710

DÉCLARATION « SAFE HARBOR »

Les déclarations contenues dans ce document, qui ne sont pas des faits historiques, constituent des « déclarations prospectives » (« Forward Looking Statements »). Elles comprennent des projections et des estimations ainsi que les hypothèses sur lesquelles celles-ci reposent, des déclarations portant sur des projets, des objectifs, des intentions et des attentes concernant des résultats financiers, des événements, des opérations, des services futurs, le développement de produits et leur potentiel ou les performances futures. Bien que la Direction de Valeo estime que ces déclarations prospectives sont raisonnables à la date de publication du présent document, les investisseurs sont alertés sur le fait que ces déclarations prospectives sont soumises à de nombreux éléments, risques et incertitudes, difficilement prévisibles et généralement hors du contrôle de Valeo, qui peuvent impliquer que les résultats et événements effectivement réalisés diffèrent significativement de ceux qui sont exprimés ou prévus dans les déclarations prospectives. De tels éléments sont, entre autres, la capacité de l'entreprise à générer des économies ou des gains de productivité pour compenser des réductions de prix négociées ou imposées. Les risques et incertitudes auxquels est exposé Valeo comprennent notamment les risques liés aux enquêtes des autorités de la concurrence tels qu'identifiés dans le Document de référence, les risques liés au métier d'équipementier automobile et au développement de nouveaux produits, les risques liés à l'environnement économique prévalant au niveau régional ou mondial, les risques industriels et environnementaux ainsi que les risques et incertitudes développés ou identifiés dans les documents publics déposés par Valeo auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF), y compris ceux énumérés sous la section « Facteurs de Risques » du Document de référence 2018 de Valeo enregistré auprès de l'AMF le 29 mars 2019 (sous le numéro D.19-0224).

La société n'accepte aucune responsabilité pour les analyses émises par des analystes ou pour toute autre information préparée par des tiers, éventuellement mentionnées dans ce document. Valeo n'entend pas étudier, et ne confirmera pas, les estimations des analystes et ne prend aucun engagement de mettre à jour les déclarations prospectives afin d'intégrer tous événements ou circonstances qui interviendraient postérieurement à la publication de ce document.



SMART TECHNOLOGY
FOR SMARTER CARS