



RÉSULTATS S1 2019

JACQUES ASCHENBROICH –  
PRESIDENT-DIRECTEUR GENERAL

# FOCUS SUR L'AMÉLIORATION DE LA MARGE PAR RAPPORT À S2 18 ET SUR LA GÉNÉRATION DE CASH FLOW LIBRE GRÂCE AUX PLANS D'ÉCONOMIE ET DE RÉDUCTION DES INVESTISSEMENTS

Chiffre d'affaires

**9 776m€**

-1% publié

Chiffre d'affaires 1<sup>ère</sup> monte

-3% à périmètre et taux de change constant

**4pts de surperformance avec accélération au T2**

Marge opérationnelle (hors quote-part dans les résultats de sociétés mises en équivalence)

**514m€ soit 5,3% du CA**

**+0,5pts vs S2 2018**

Résultat net

**162m€ soit 1,7% du CA**

dont 30m€ de charges exceptionnelles

**+0,7pts vs S2 2018**

Quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence de -107m€  
Taux d'imposition à 29,3%

Cash flow libre

**237m€**

**+ 90% vs S2 2018**

**Soit un taux de conversion de 19%**

EBITDA de 1 218m€ soit 12,5% du CA  
Flux d'investissements\* à 618m€  
en baisse de 11% vs S2 2018

\*Hors R&D capitalisée

Dans un environnement difficile au S1 avec une production mondiale automobile à -7%

---

**ACCÉLÉRATION DE LA SURPERFORMANCE DU CA 1ÈRE MONTE AU T2**

**CA TOTAL DE 4,9md€, EN BAISSSE DE 1% PUBLIÉ**

EN BAISSSE DE 2% À PÉRIMÈTRE ET TAUX DE CHANGE CONSTANTS

**CA 1ÈRE MONTE EN BAISSSE DE 3% PUBLIÉ**

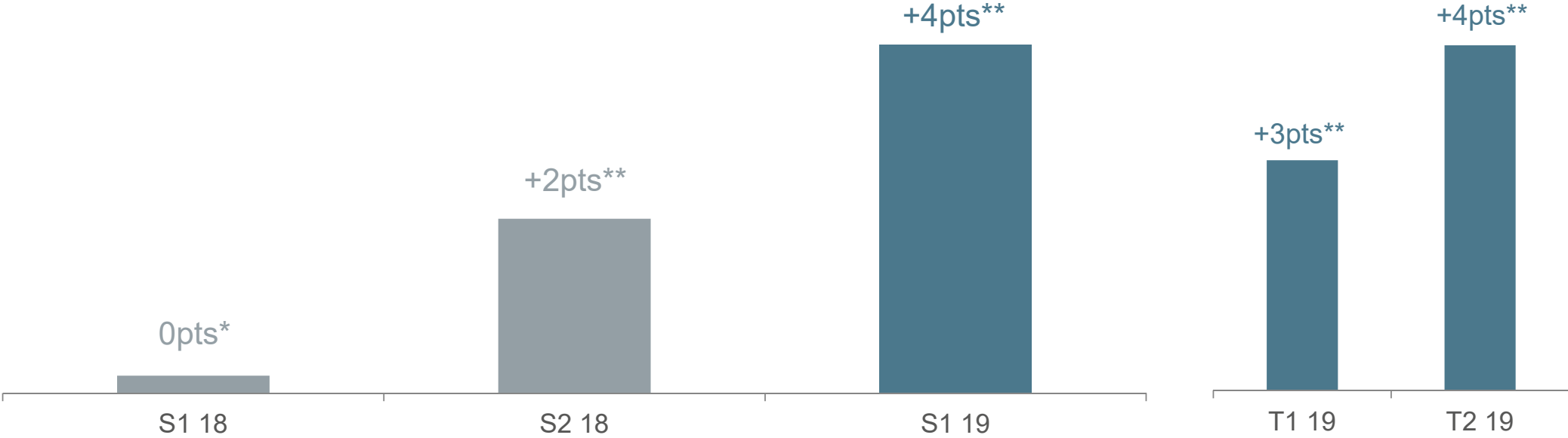
EN BAISSSE DE 4% À PCC, 4 POINTS DE SURPERFORMANCE

**CA MARCHÉ DU REMPLACEMENT EN BAISSSE DE 3% PUBLIÉ**

EN BAISSSE DE 4% À PCC

# AMÉLIORATION DE LA SURPERFORMANCE GRÂCE AU DÉMARRAGE EN PRODUCTION DE NOUVEAUX CONTRATS

CA 1<sup>ère</sup> monte à périmètre et taux de change constants  
En points de pourcentage

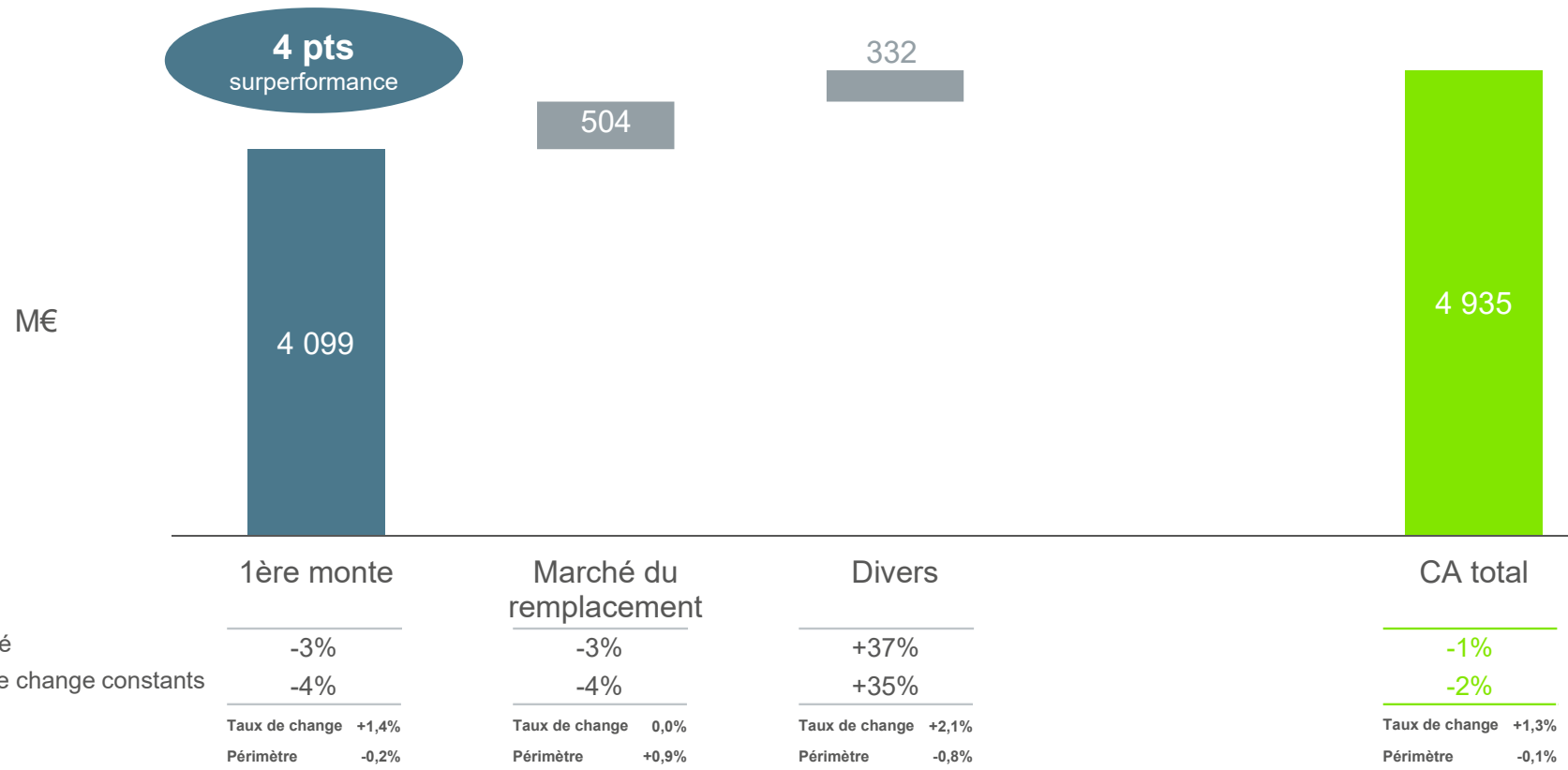


\*Estimations IHS

\*\* Estimations IHS - en Chine, estimations China Passenger Car Association (CPCA)

# SURPERFORMANCE DE 4 POINTS DU CA 1<sup>ÈRE</sup> MONTE DANS UN ENVIRONNEMENT DIFFICILE

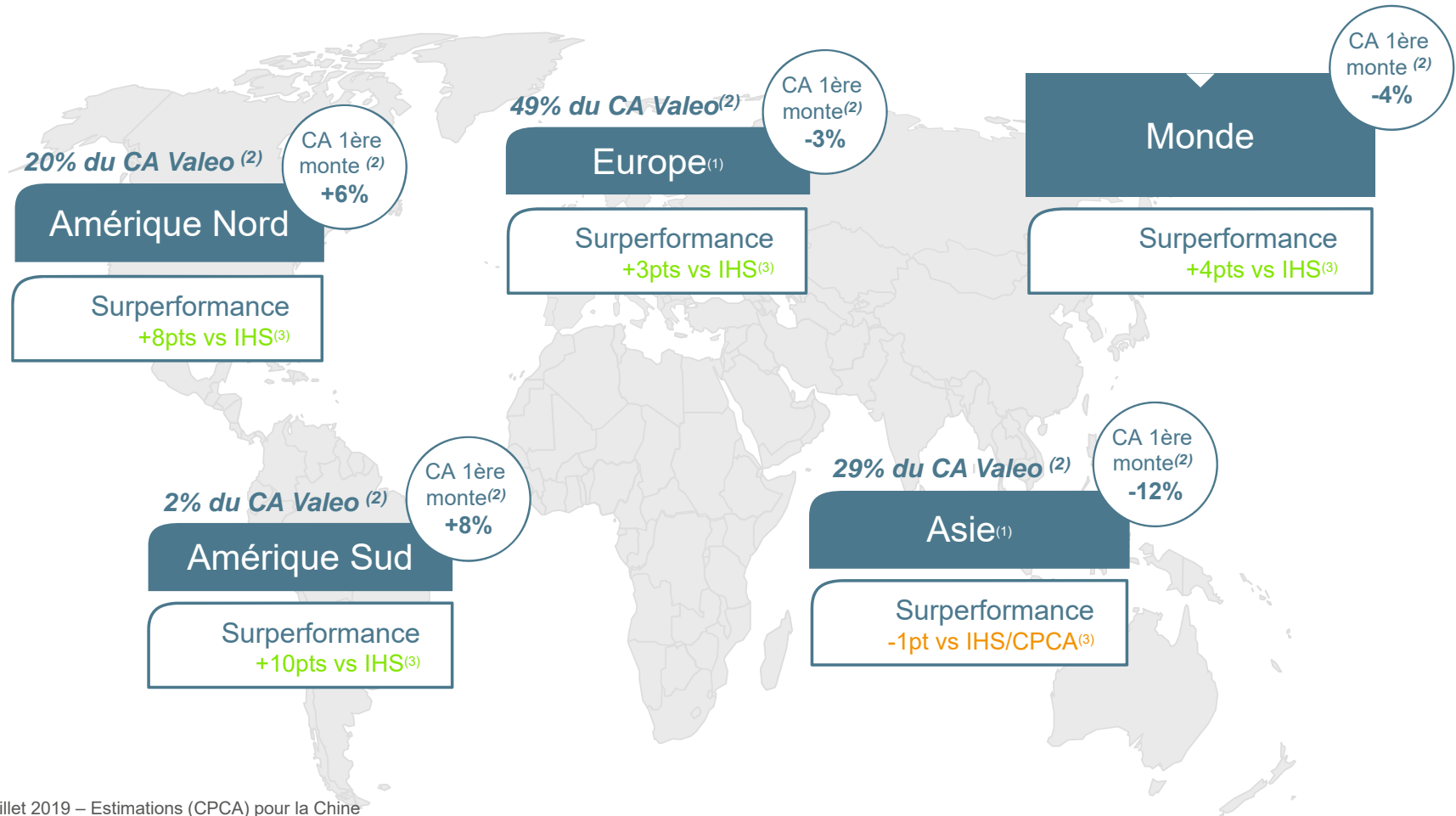
T2 19



# SURPERFORMANCE DE 4 PTS (À PCC)

T2 19

À périmètre et taux de change constants



(1) Europe incluant Afrique; Asie incluant Moyen Orient

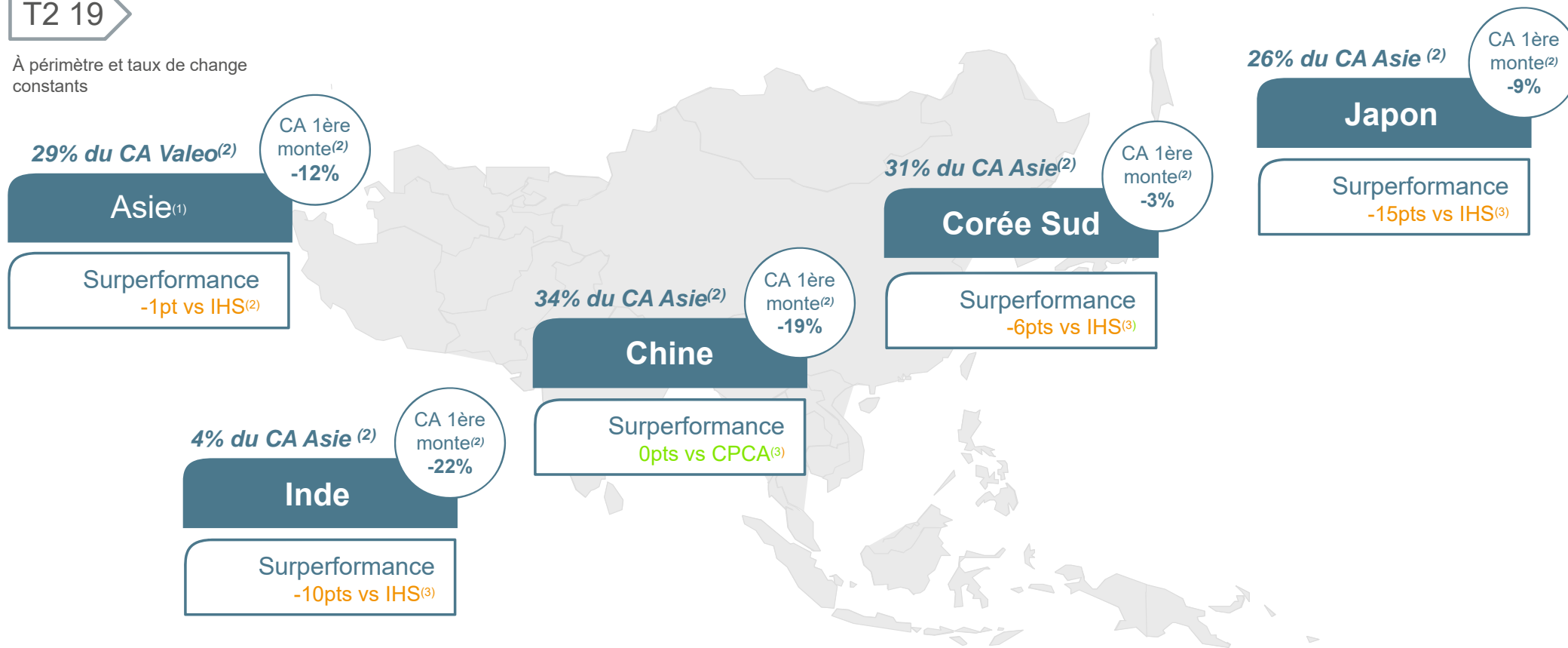
(2) CA 1ère monte par destination

(3) Estimations IHS publiées le 16 juillet 2019 – Estimations (CPCA) pour la Chine

# EN ASIE, SURPERFORMANCE DE -1PT (À PCC)

T2 19

À périmètre et taux de change constants

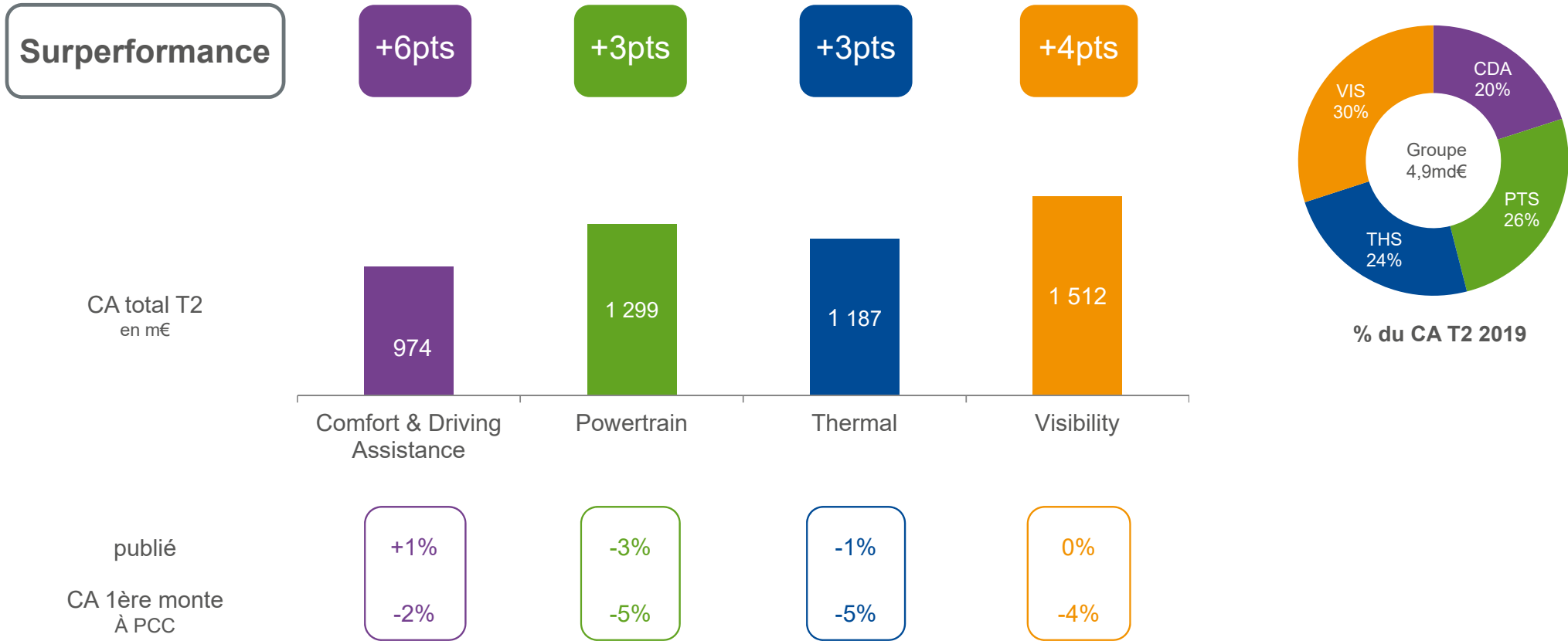


(1) Asie incluant Moyen Orient

(2) CA 1ère monte par destination

(3) Estimations IHS publiées le 16 juillet 2019 – Estimations (CPCA) pour la Chine

# TOUS LES PÔLES D'ACTIVITÉ SURPERFORMENT LE MARCHÉ





---

## ACCÉLÉRATION DE LA SURPERFORMANCE EN S1

**CA TOTAL DE 9.8MD€, EN BAISSE DE 1% PUBLIÉ**

EN BAISSE DE 2% À PCC

**CA 1ÈRE MONTE EN BAISSE DE 2% PUBLIÉ**

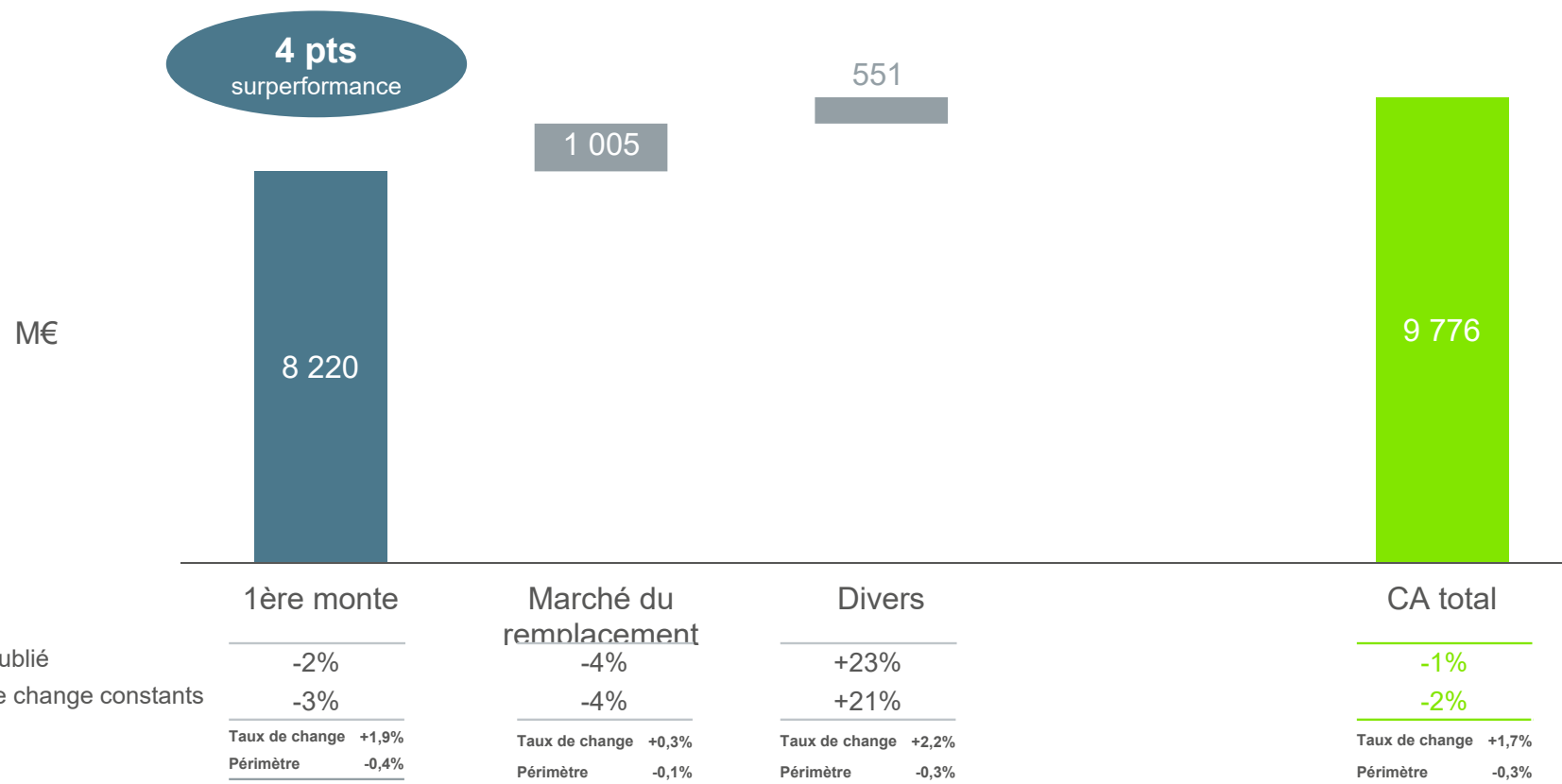
EN BAISSE DE 3% À PCC, SURPERFORMANCE DE 4 PTS

**CA MARCHÉ DU REMPLACEMENT EN BAISSE DE 4% PUBLIÉ**

EN BAISSE DE 4% À PCC

# SURPERFORMANCE DE 4 POINTS DANS UN ENVIRONNEMENT DIFFICILE

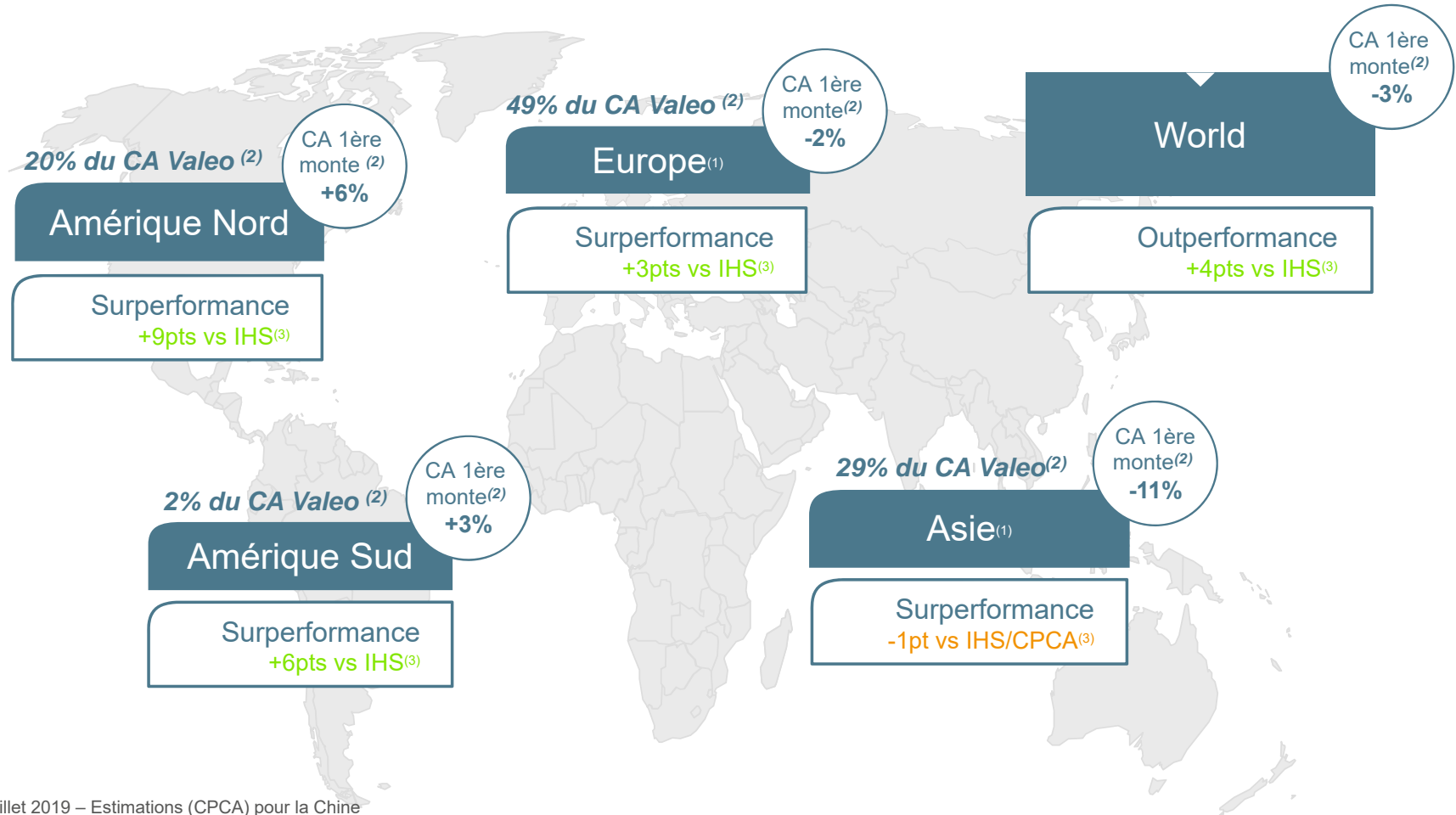
S1 19



# SURPERFORMANCE DE 4 PTS (À PCC)

S1 19

À périmètre et taux de change constants



(1) Europe incluant Afrique; Asie incluant Moyen Orient

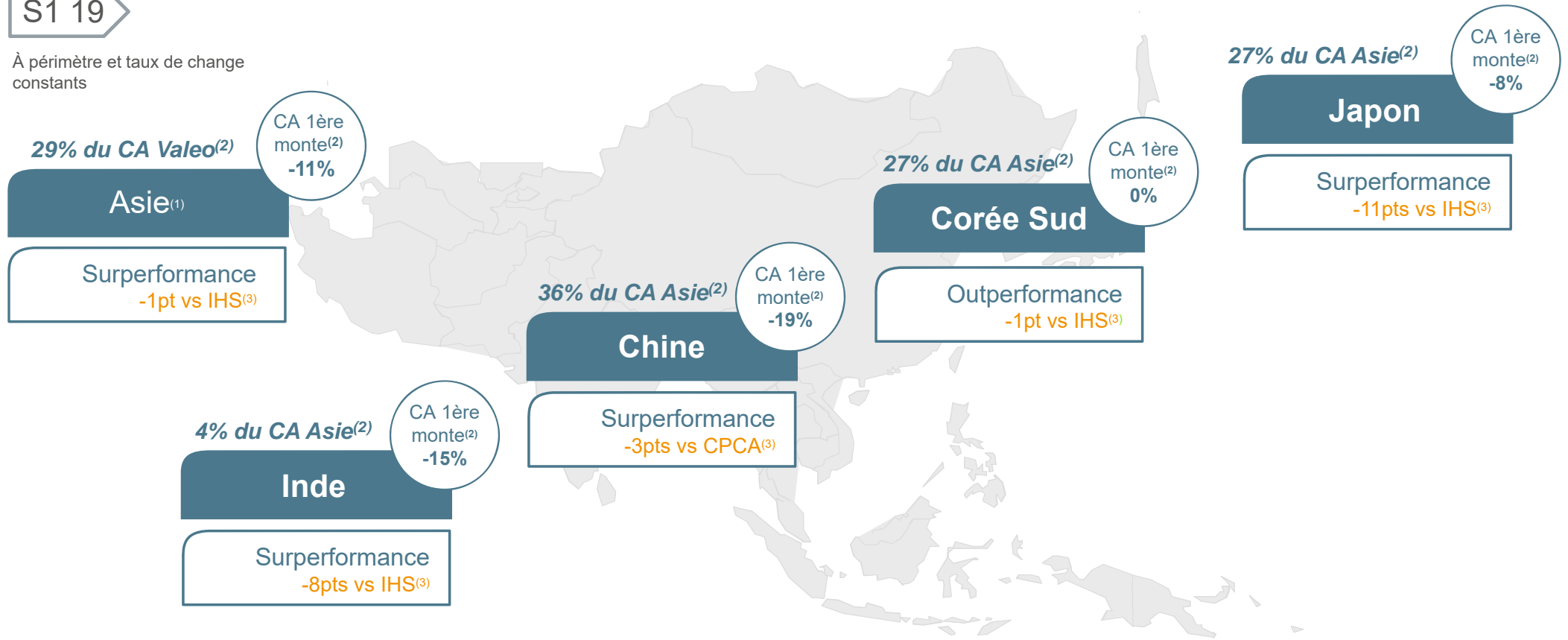
(2) CA 1ère monte par destination

(3) Estimations IHS publiées le 16 juillet 2019 – Estimations (CPCA) pour la Chine

# EN ASIE, SURPERFORMANCE DE -1 PT (À PCC)

S1 19

À périmètre et taux de change constants



(1) Asie incluant Moyen Orient

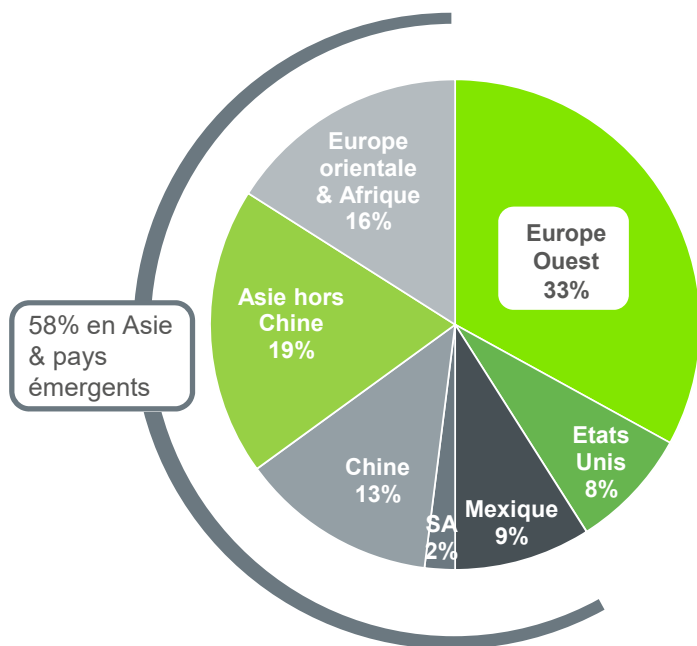
(2) CA 1ère monte par destination

(3) Estimations IHS publiées le 16 juillet 2019 – Estimations (CPCA) pour la Chine

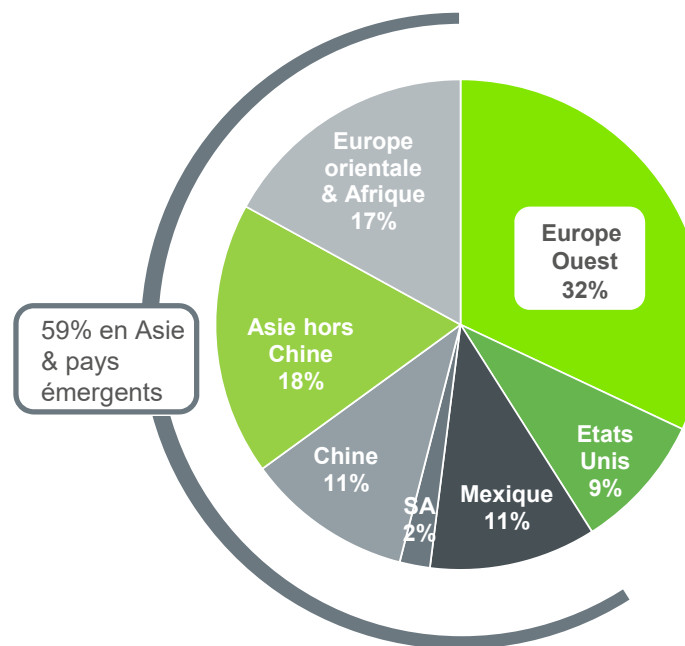
# POSITIONNEMENT GÉOGRAPHIQUE ÉQUILIBRÉ

## CA 1ère monte par region de production

% du CA 1ère monte



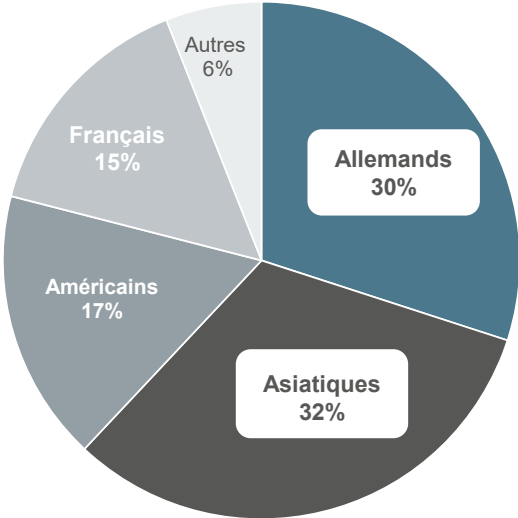
S1 18



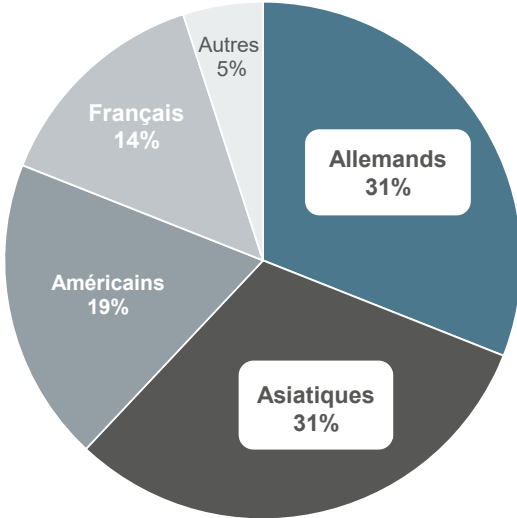
S1 19

# PORTEFEUILLE CLIENT DIVERSIFIÉ

% du CA 1ère monte

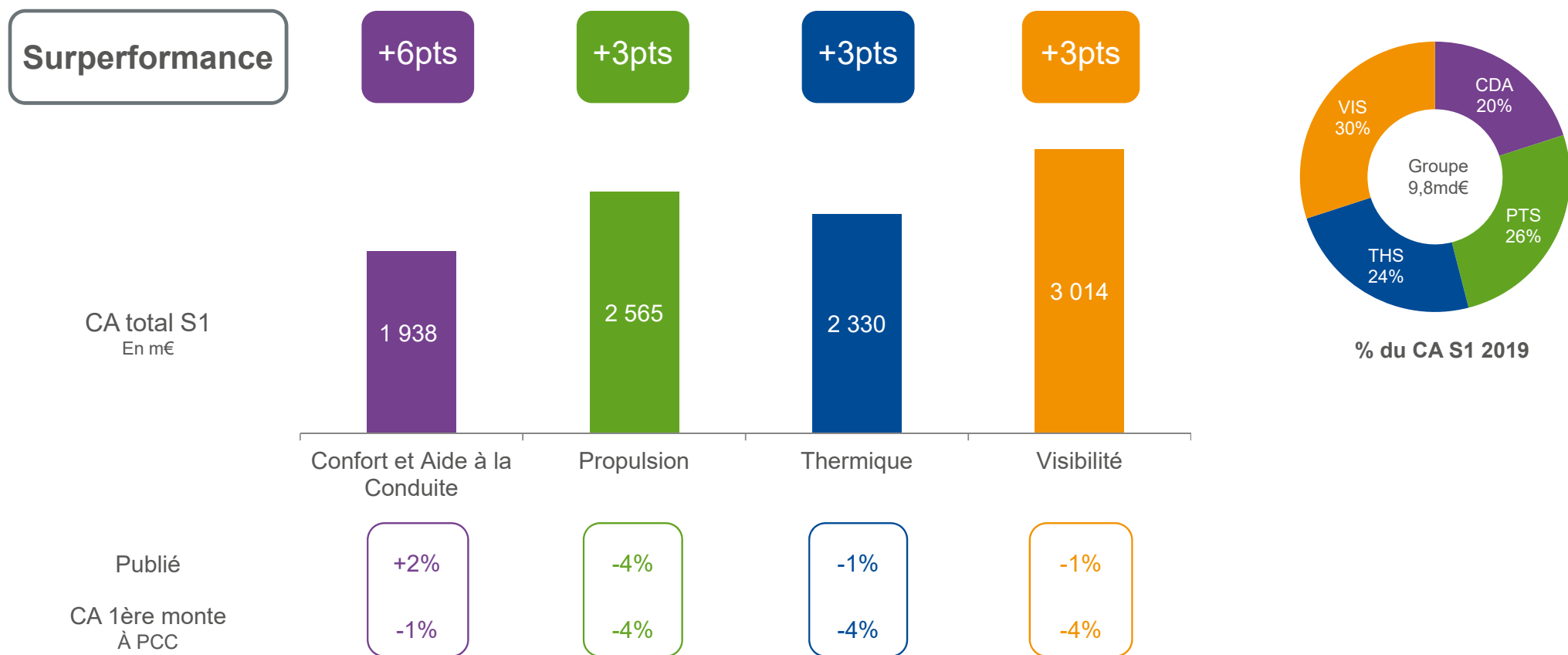


S1 18



S1 19

# TOUS LES PÔLES D'ACTIVITÉ SURPERFORMENT LE MARCHÉ



---

**AMÉLIORATION DE LA MARGE OPÉRATIONNELLE\* DE 0,5PT VS S2 2018**

**514M€ SOIT 5,3% DU CHIFFRE D’AFFAIRES**

**QUOTE-PART DANS LES RÉSULTATS DES SOCIÉTÉS MISES EN ÉQUIVALENCE**

**-107M€ SOIT -1,1% DU CHIFFRE D’AFFAIRES**

**AMÉLIORATION DU RÉSULTAT NET DE 0,7PT VS S2 2018**

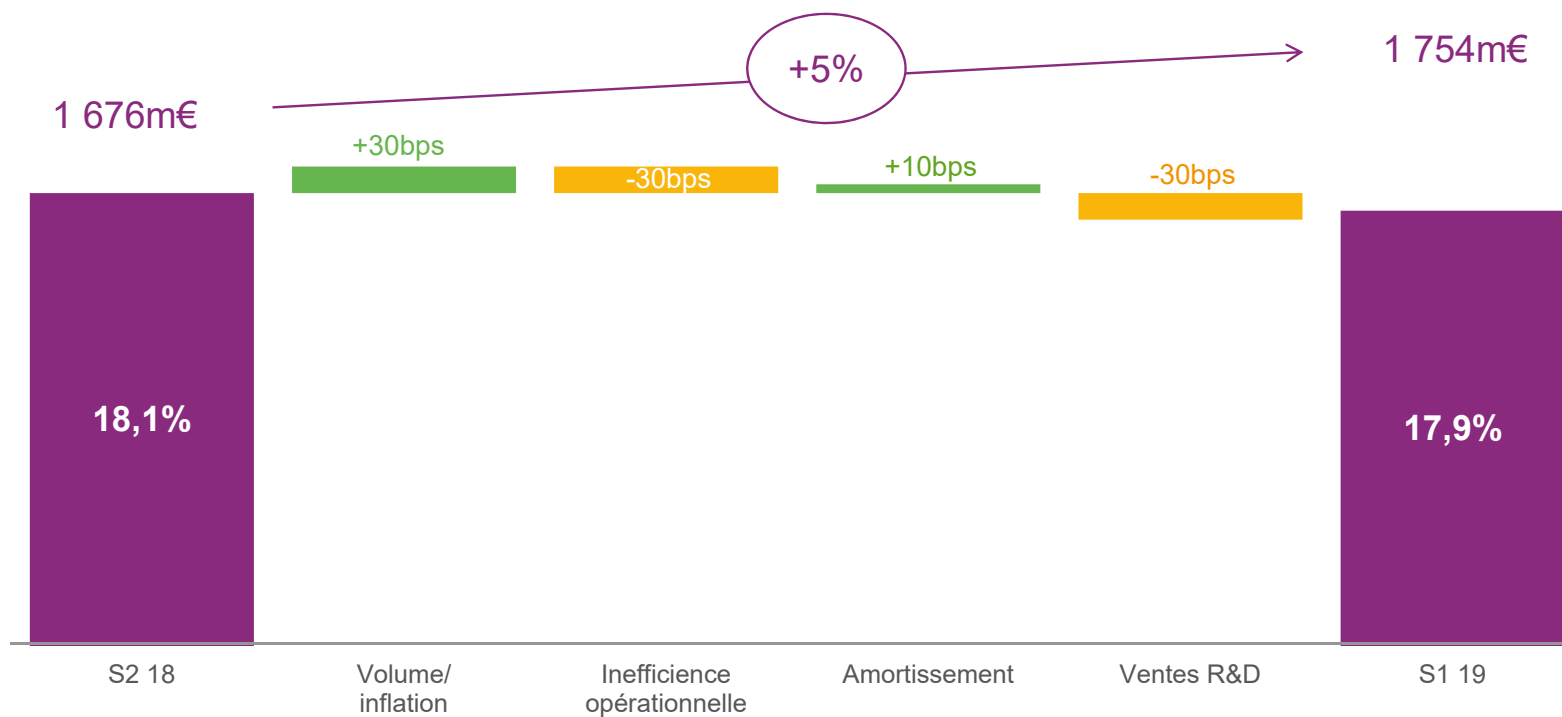
**162M€ SOIT 1,7% DU CHIFFRE D’AFFAIRES**

\*hors quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence



# MARGE BRUTE À 1 754M€ SOIT 17,9% DU CHIFFRE D'AFFAIRES EN BAISSÉ DE 0,2PT VS S2 2018

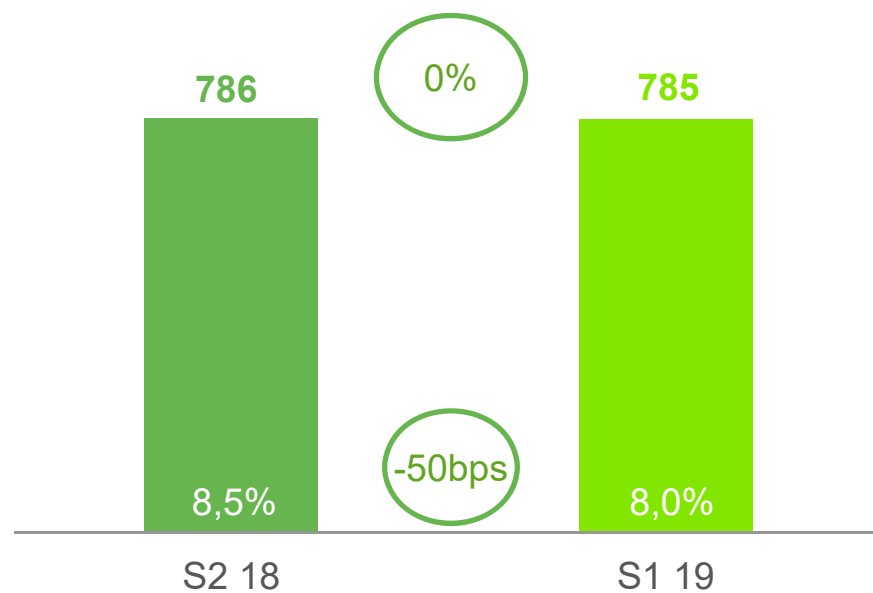
En % du CA



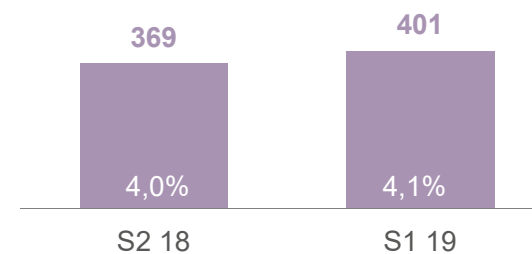
NB: chiffres arrondis

## FRAIS DE R&D NETS À 8,0% DU CA EN BAISSÉ DE 0,5PTS VS S2 2018

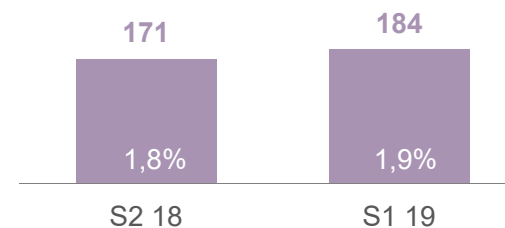
Frais de R&D nets  
En m€ et en % du CA



Frais de développement capitalisés  
En m€ et en % du CA

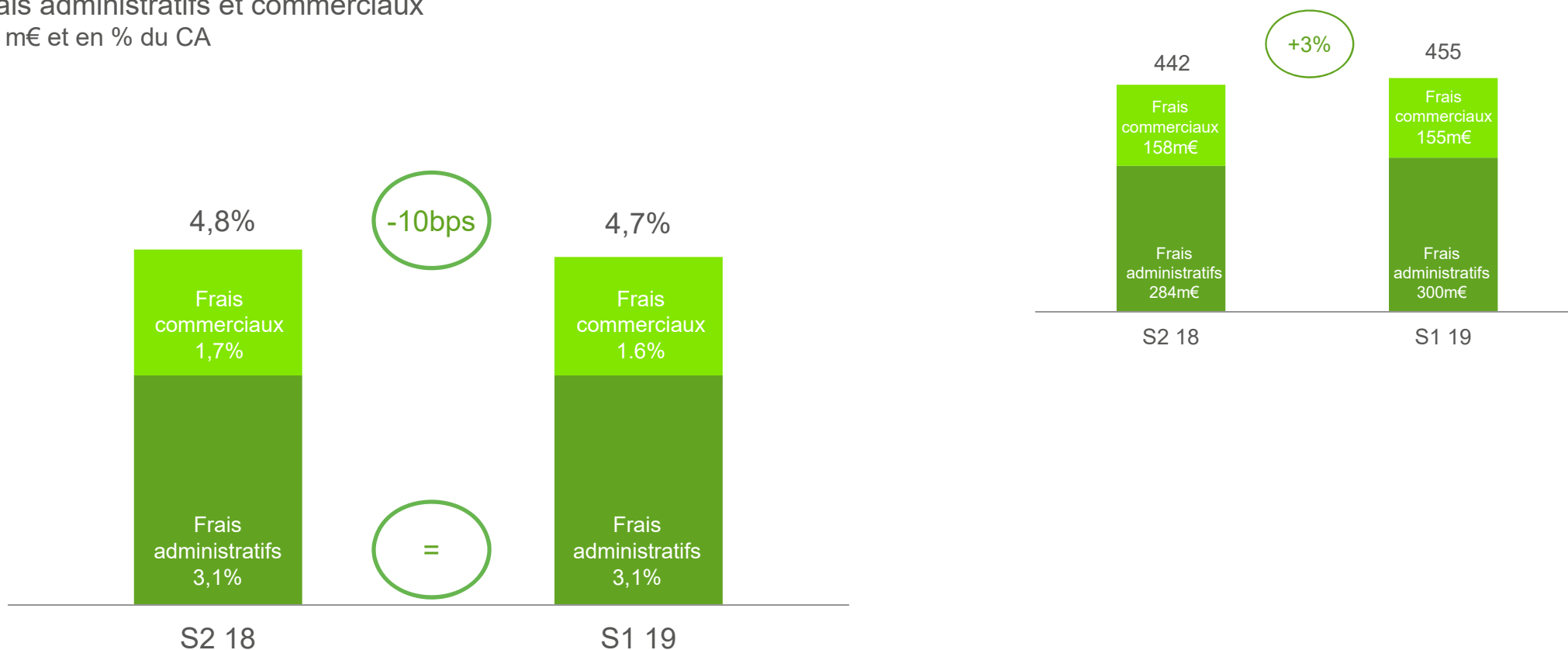


Amortissement des frais de développement capitalisés  
(net des subventions)  
En m€ et en % du CA



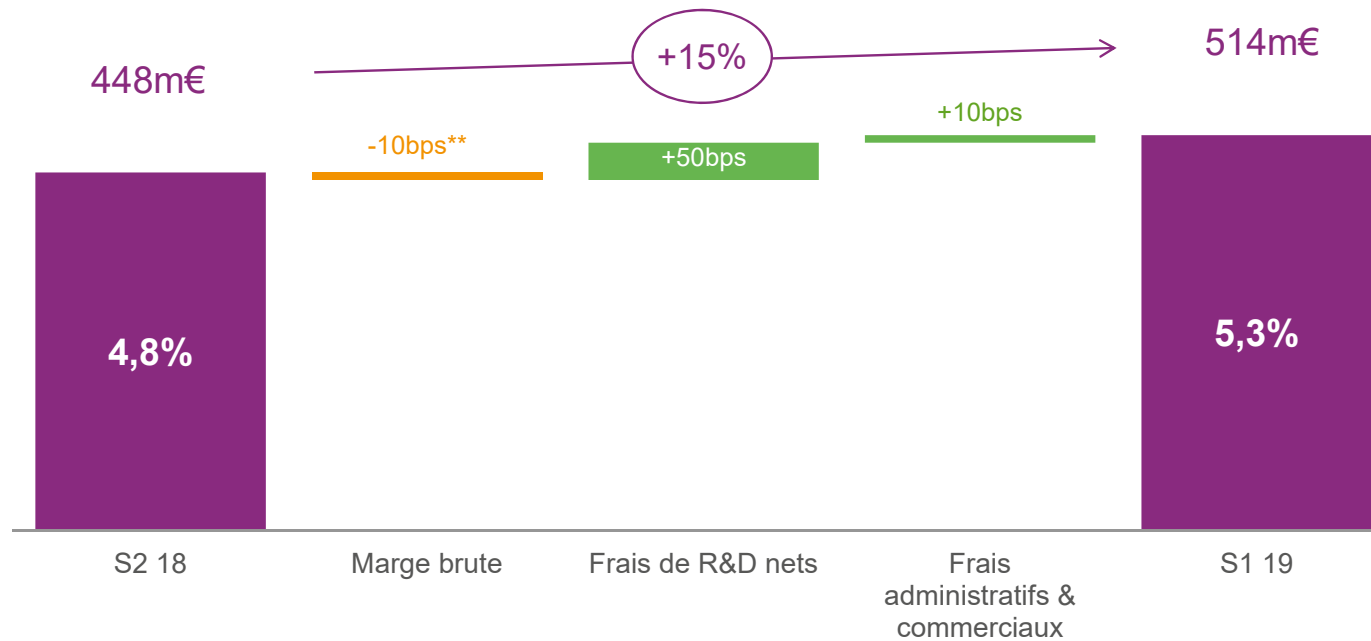
# CONTRÔLE STRICT DES FRAIS ADMINISTRATIFS ET COMMERCIAUX À 4,7% DU CA EN BAISSÉ DE 0,1PT VS S2 2018

Frais administratifs et commerciaux  
En m€ et en % du CA



# MARGE OPÉRATIONNELLE\* À 514M€ SOIT 5,3% DU CA EN HAUSSE DE 0.5PT VS S2 2018

En % du CA



\* hors quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence

\*\*Rounded figures

## MARGE OPÉRATIONNELLE\* À 514M€ SOIT 5,3% DU CA EN HAUSSE DE 0,5PT VS S2 2018

S1 18		S2 18	S1 19	▲
<b>9 863</b>	<b>Chiffre d'affaires (m€)</b>	<b>9 261</b>	<b>9 776</b>	<b>+6%</b>
<b>1 998</b> 20,3%	<b>Marge brute</b> <i>En % du CA</i>	<b>1 676</b> 18,1%	<b>1 754</b> 17,9%	<b>+5%</b> -20bps
774 7,8%	Frais de R&D nets <i>En % du CA</i>	786 8,5%	785 8,0%	0% -50bps
469 4,8%	Frais administratifs & commerciaux <i>En % du CA</i>	442 4,8%	455 4,7%	+3% -10bps
<b>755</b> 7,7%	<b>Marge opérationnelle *</b> <i>En % du CA</i>	<b>448</b> 4,8%	<b>514</b> 5,3%	<b>+15%</b> +50bps
-28 -0,3%	Quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence <i>En % du CA</i>	-83 -0,9%	-107 -1,1%	na na
<b>727</b> 7,4%	<b>Marge opérationnelle**</b> <i>En % du CA</i>	<b>365</b> 3,9%	<b>407</b> 4,2%	<b>+12%</b> +30bps

\*Hors quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence

\*\* y compris la quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence

## RÉSULTAT NET À 162M€ SOIT 1,7% DU CA EN HAUSSE DE 0,7PTS VS S2 2018

S1 18		S2 18	S1 19	▲
<b>9 863</b>	<b>Chiffre d'affaires (m€)</b>	<b>9 261</b>	<b>9 776</b>	<b>+6%</b>
<b>727</b> 7,4%	<b>Marge opérationnelle*</b> <i>En % du CA</i>	<b>365</b> 3,9%	<b>407</b> 4,2%	<b>+12%</b> <i>+30bps</i>
-18 -0.2%	Autres produits et charges <i>En % du CA</i>	-38 -0.4%	-30 -0.3%	-21% <i>+10bps</i>
709 7,2%	Résultat opérationnel <i>En % du CA</i>	327 3,5%	377 3,9%	+15% <i>+40bps</i>
-32 -18	Coût endettement financier net Autres produits et charges financiers	-34 -7	-37 -4	+9% -43%
659	Résultat avant impôts	286	336	+17%
-154 22,4%	Impôts <i>Taux effectif d'imposition</i>	-149 40,4%	-130 29,3%	-13% <i>-11.1pts</i>
-52	Intérêts minoritaires et autres	-44	-44	0%
<b>453</b> 4,6%	<b>Résultat net</b> <i>En % du CA</i>	<b>93</b> 1,0%	<b>162</b> 1,7%	<b>+74%</b> <i>+70bps</i>

\*y compris la quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence

## HORS ÉLÉMENTS NON RÉCURRENTS, RÉSULTAT NET PAR ACTION EN HAUSSE DE 45% VS S2 2018

S1 18		S2 18	S1 19	Variation
453	Résultat net (m€)	93	162	+74%
1,91€	Résultat net par action	0,39€	0,68€	+74%
463	Résultat net (m€) (hors éléments non récurrents)	136	192	+41%
1,95€	Résultat net par action (hors éléments non récurrents)	0,55€	0,80€	+45%

## ROCE ET ROA À 12 % ET 8% RESPECTIVEMENT

S1 18		2018	S1 19
9 863	Chiffre d'affaires	19 124	9 776
727	Marge opérationnelle*	1 092	407
26%	ROCE	19%	12%
17%	ROA	12%	8%

\*y compris la quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence



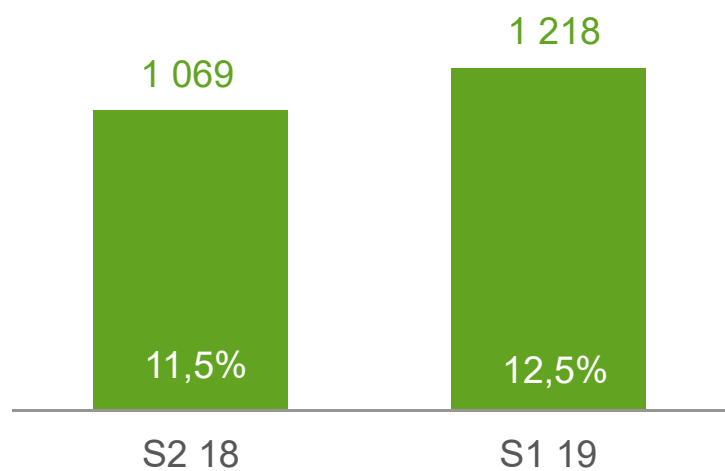
---

**EBITDA À 1 218M€ SOIT 12,5% DU CA**

**GÉNÉRATION DE *CASH FLOW* LIBRE DE 237M€**

# EBITDA À 1 218M€ SOIT 12,5% DU CA EN HAUSSE DE 1PT VS S2 2018

En m€ et en % du CA



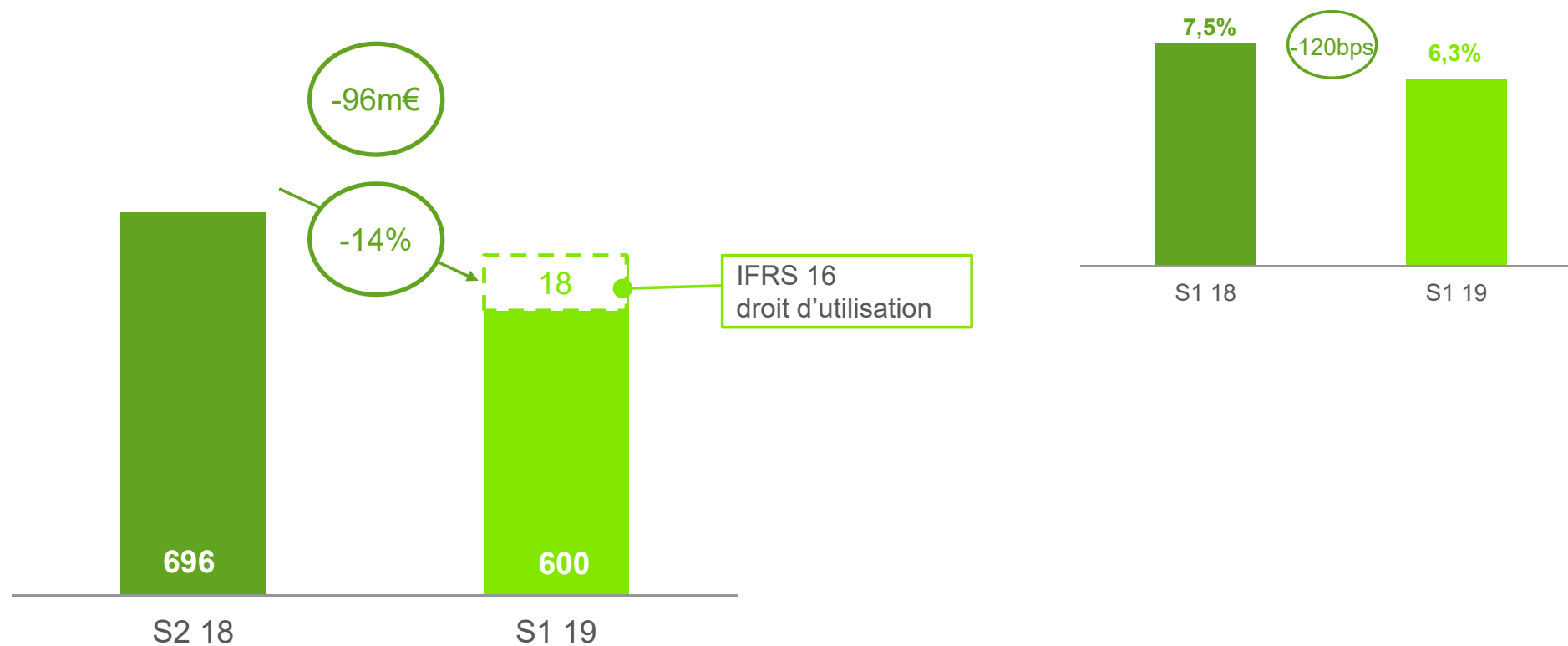
S1 18*	Pôles d'activité	S2 18*	S1 19*
14.9	Confort et Aide à la Conduite	13,1	14,6
13.9	Propulsion	12,3	12,4
12.3	Thermiques	9,3	11,2
12.7	Visibilité	9,3	10,7
13.6	Groupe	11,5	12,5

\*En % du CA

# EN LIGNE AVEC L'OBJECTIF DE RÉDUCTION DES INVESTISSEMENTS DE PLUS DE 100M€

S1 19

En m€ et en % du chiffre d'affaires



\* Hors R&D capitalisée

## GÉNÉRATION DE CASH FLOW LIBRE DE 237M€

S1 18		S2 18	S1 19	
<b>1 341</b>	<b>EBITDA (m€)</b>	<b>1 069</b>	<b>1 218</b>	soit 12,5% du CA
-141	Variation du BFR opérationnel	228	262	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ralentissement activité en Chine</li> <li>➤ Réduction des stocks</li> </ul>
-18	Restructuration & coûts sociaux	-13	-10	
-151	Autres postes opérationnels (incl. impôts)	-129	-235	
-138	<i>Dont : Impôts</i>	-129	-152	
-1	<i>Retraites</i>	-34	-1	
na	<i>Leasing IFRS 16</i>	na	-46	
<b>1 031</b>	<b>Cash des activités opérationnelles* (m€)</b>	<b>1 155</b>	<b>1 235</b>	
-648	Investissements corporels	-661	-598	-10%
-347	R&D capitalisée	-369	-400	
<b>36</b>	<b>Cash flow libre* (€m)</b>	<b>125</b>	<b>237</b>	
3%	Taux de conversion (cash flow libre/EBITDA)	12%	19%	
-53	Intérêts financiers	-5	-56	
-532	Autres éléments financiers	-169	-447	Dont dividendes : 330m€
-549	Cash flow net (m€)	-49	-266	
na	Endettement financier net/impact IFRS 16	na	-442	
<b>2 291</b>	<b>Endettement financier net (m€)</b>	<b>2 248</b>	<b>2 877</b>	

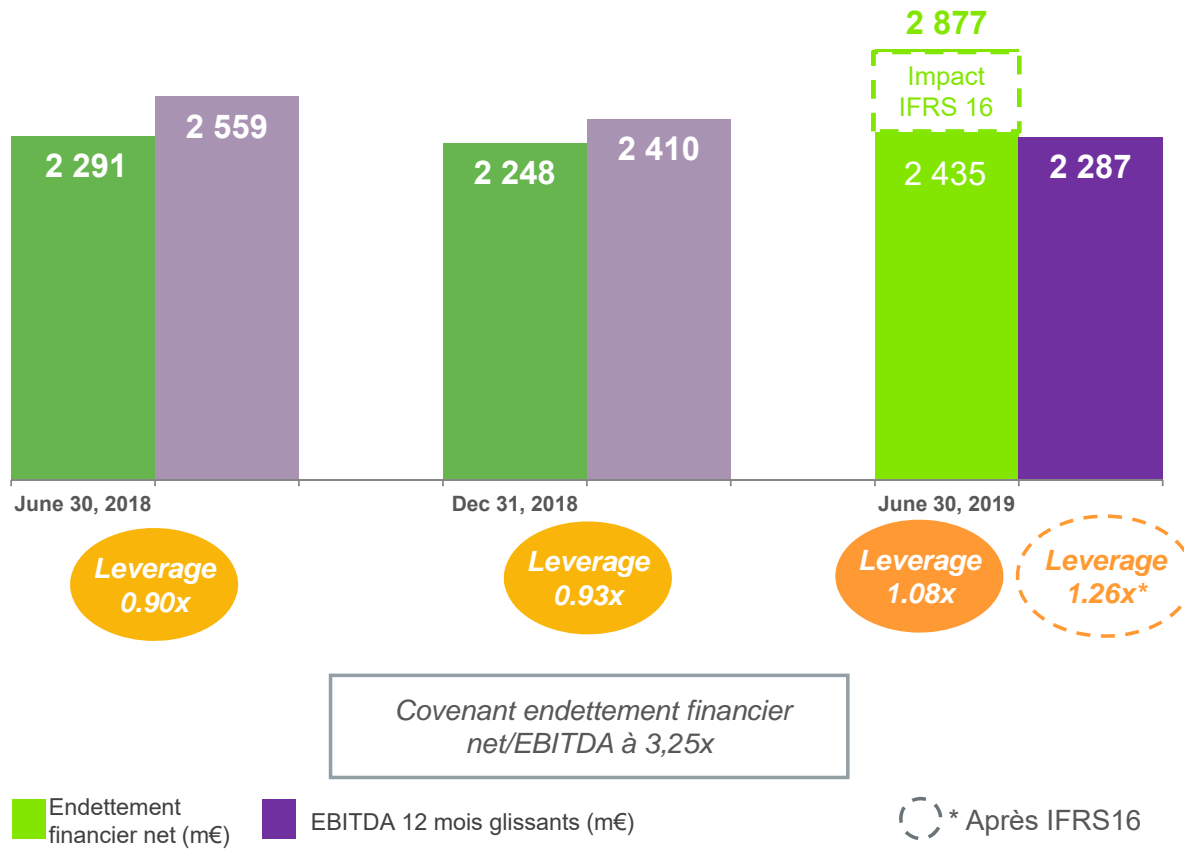
\*Hors cession des créances commerciales et y compris le remboursement des Contrats de location (IFRS 16)

---

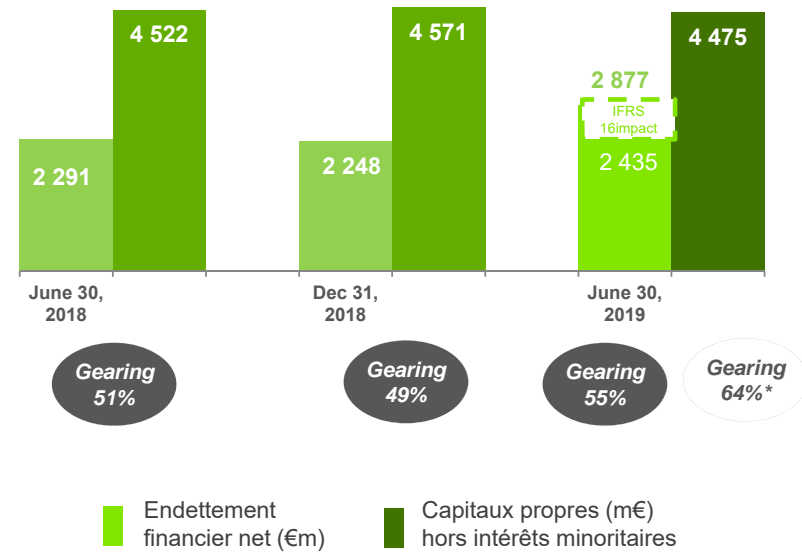
## BILAN

# RATIO FINANCIERS

## Endettement financier net/EBITDA

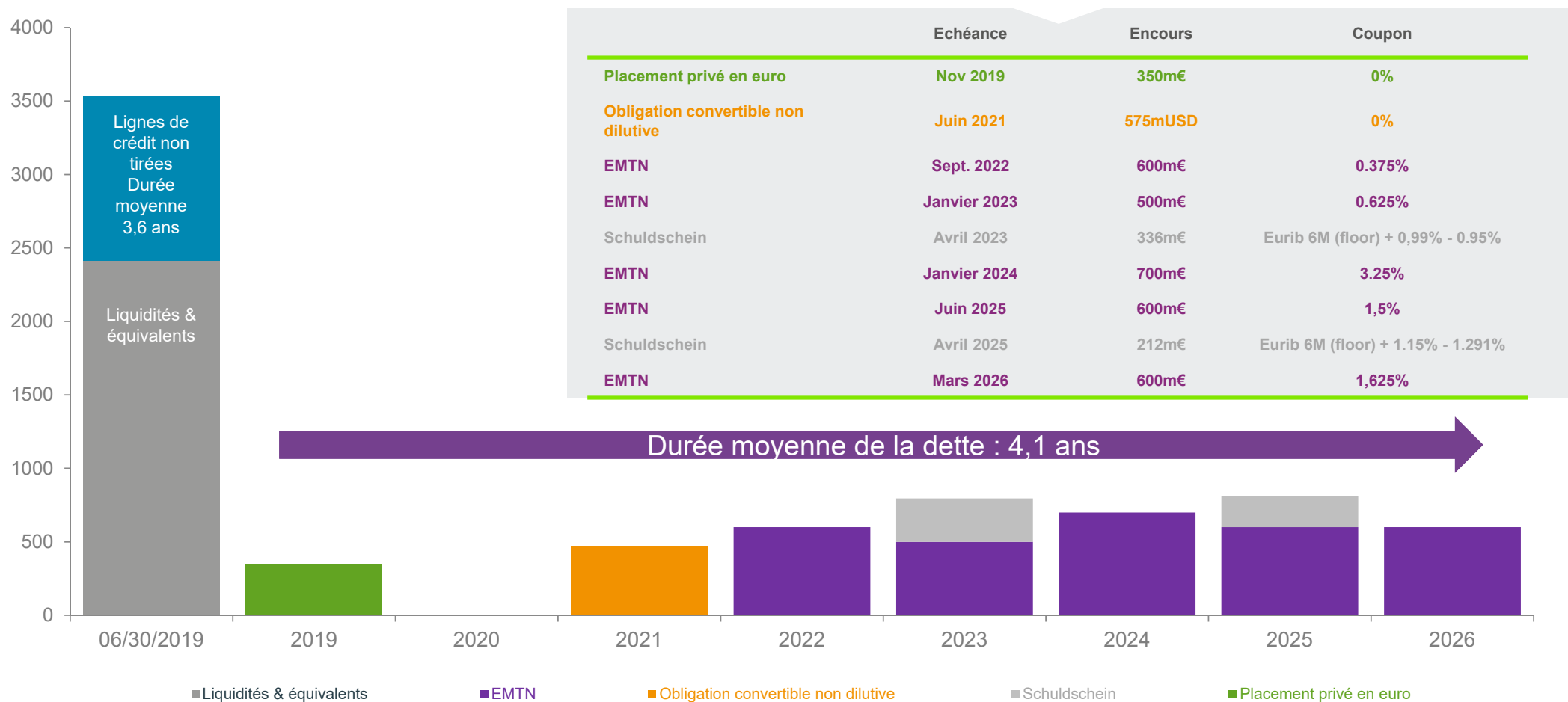


## Endettement financier net/capitaux propres



	LT	Outlook	ST
Moody's	Baa3	Stable	Prime-3
S&P	BBB	Negative	A-2

# PROFIL DE LA DETTE



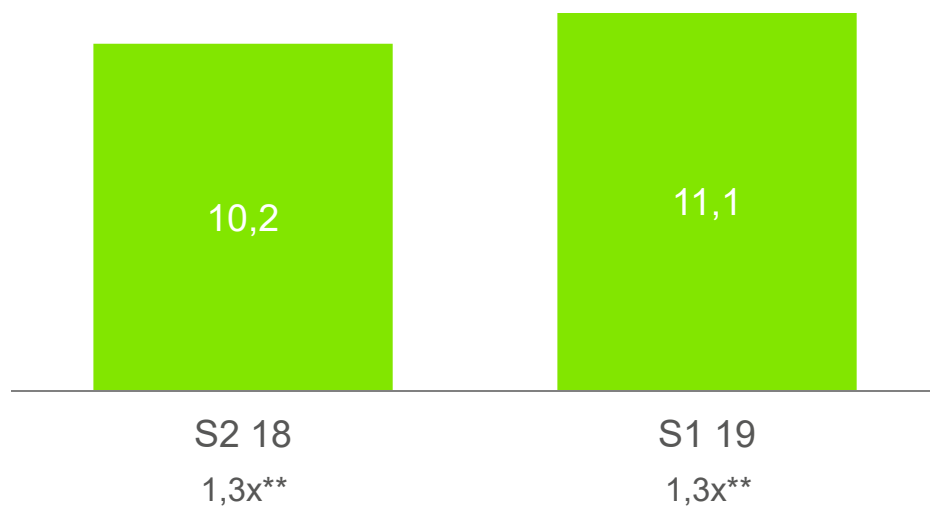
---

**PRISES DE COMMANDES S1 2019 À 1,3X LE CA 1ÈRE MONTE OU 11,1MD€**

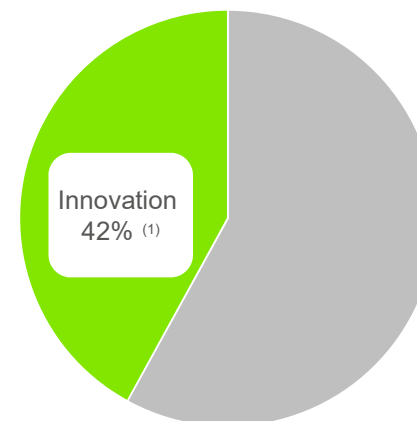


## PRISES DE COMMANDES À 11,1md€ ou 1,3x le CA 1<sup>ère</sup> monte

Prises de commandes\*  
md€



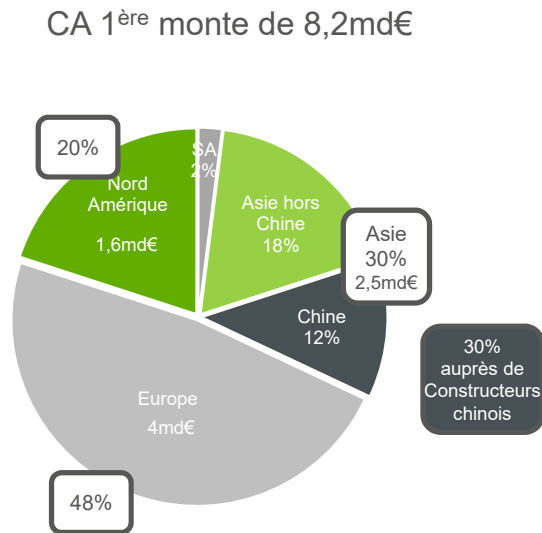
Innovation moteur de la croissance organique  
En % des prises de commandes\*



(1) Produits et technologies vendus depuis moins de 3 ans hors Valeo Siemens eAutomotive

\*Voir glossaire page 53 hors Valeo Siemens eAutomotive \*\*Ratio Prises de commandes/CA 1<sup>ère</sup> monde

# RATIO PRISES DE COMMANDES/CA 1<sup>ÈRE</sup> MONTE À 1,3X

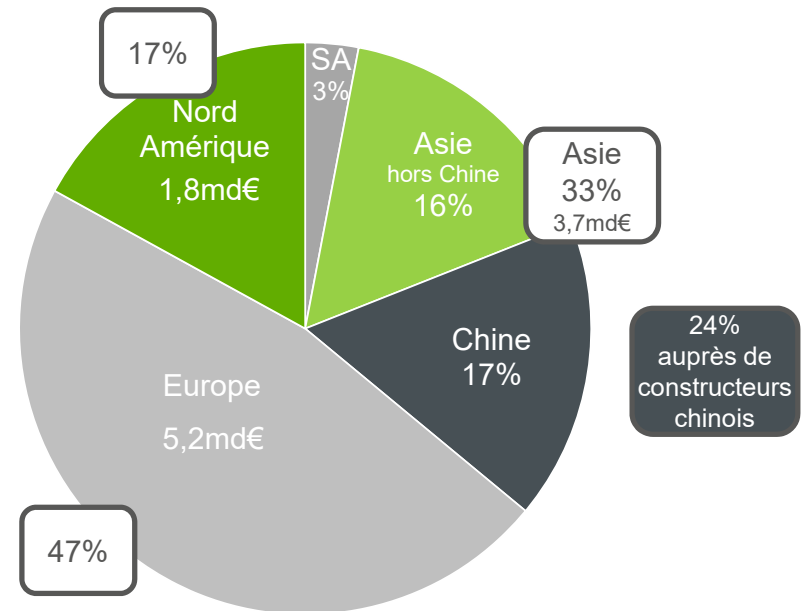


% du CA & 1<sup>ère</sup> monte S1 2019\*

Ratio prises de commandes / CA 1<sup>ère</sup> monte

Asie	1,5x
<i>Dont Chine</i>	1,9x
Europe	1,3x
Amérique Nord	1,1x
Amérique Sud	1,8x
<b>Groupe</b>	<b>1,3x</b>

Prises de commandes de 11,1md€



% des prises de commandes S1 2019\*

\*CA 1<sup>ère</sup> monte et prises de commandes par destination y compris les sociétés mises en équivalence hors Valeo Siemens eAutomotive

---

## PERSPECTIVES 2019

---

24 juillet 2019

## PERSPECTIVES 2019

---

Grâce à la mise en œuvre du programme de réduction des coûts et des investissements, à l'évolution favorable du prix des matières premières et à l'entrée en production de nouveaux contrats, Valeo confirme sa *guidance* malgré la baisse du marché automobile en 2019 plus forte que prévue qui devrait être de l'ordre de 4 % (contre - 1 à 0 % précédemment) :

- une surperformance supérieure à celle du second semestre 2018, en augmentation progressive au cours de l'année, tirée notamment par la mise en production de projets dans les domaines des caméras, des systèmes électriques et de transmission, et de l'éclairage ;
- la poursuite de 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, dont l'impact est attendu principalement au second semestre ;
- une croissance de l'EBITDA en valeur ;
- 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 ;

En outre, Valeo se fixe pour objectif une poursuite de la génération de *cash flow* libre au second semestre.

Enfin, la ligne « quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence » devrait avoir un impact sur le compte de résultat de Valeo, du même ordre de grandeur (en millions d'euros) au second semestre qu'au premier semestre, dû à la coentreprise Valeo Siemens eAutomotive et à la faiblesse de l'activité des filiales chinoises.

---

## BACK-UP

- ▶ IFRS 16 38
- ▶ H1 2019 results as compared to H1 2018 40
- ▶ Business Group information 47

---

## 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 <sup>(1)</sup>	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.

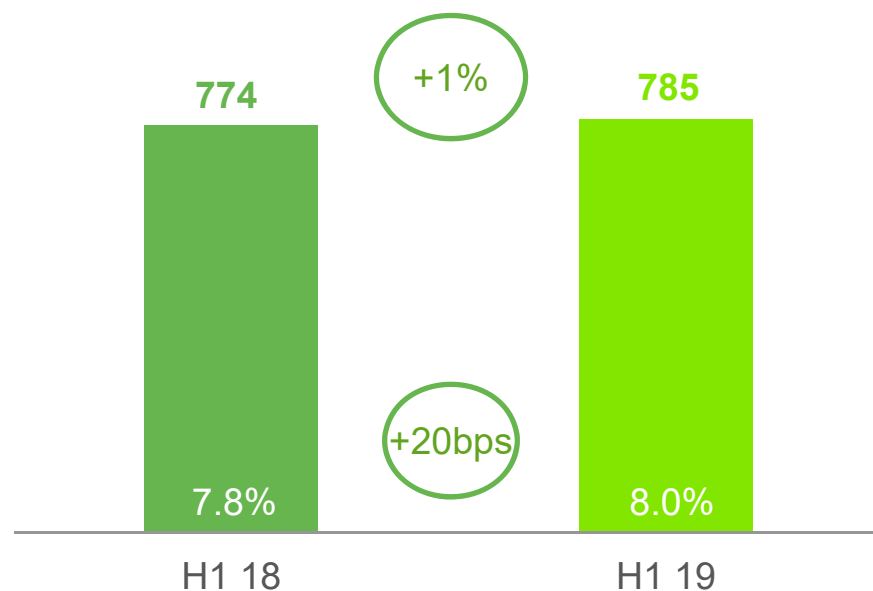
---

## H1 2019 RESULTS AS COMPARED TO H1 2018

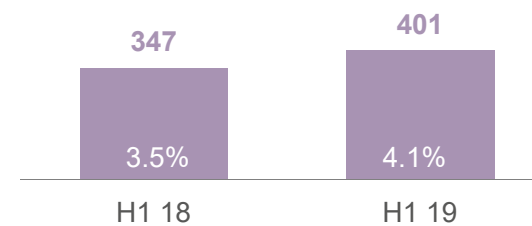


# R&D EXPENDITURE

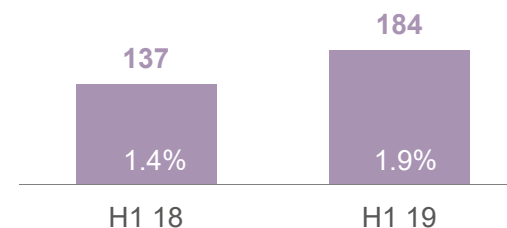
R&D expenditure  
In €m and as a % of sales



Capitalized development expenditure  
In €m and as a % of sales

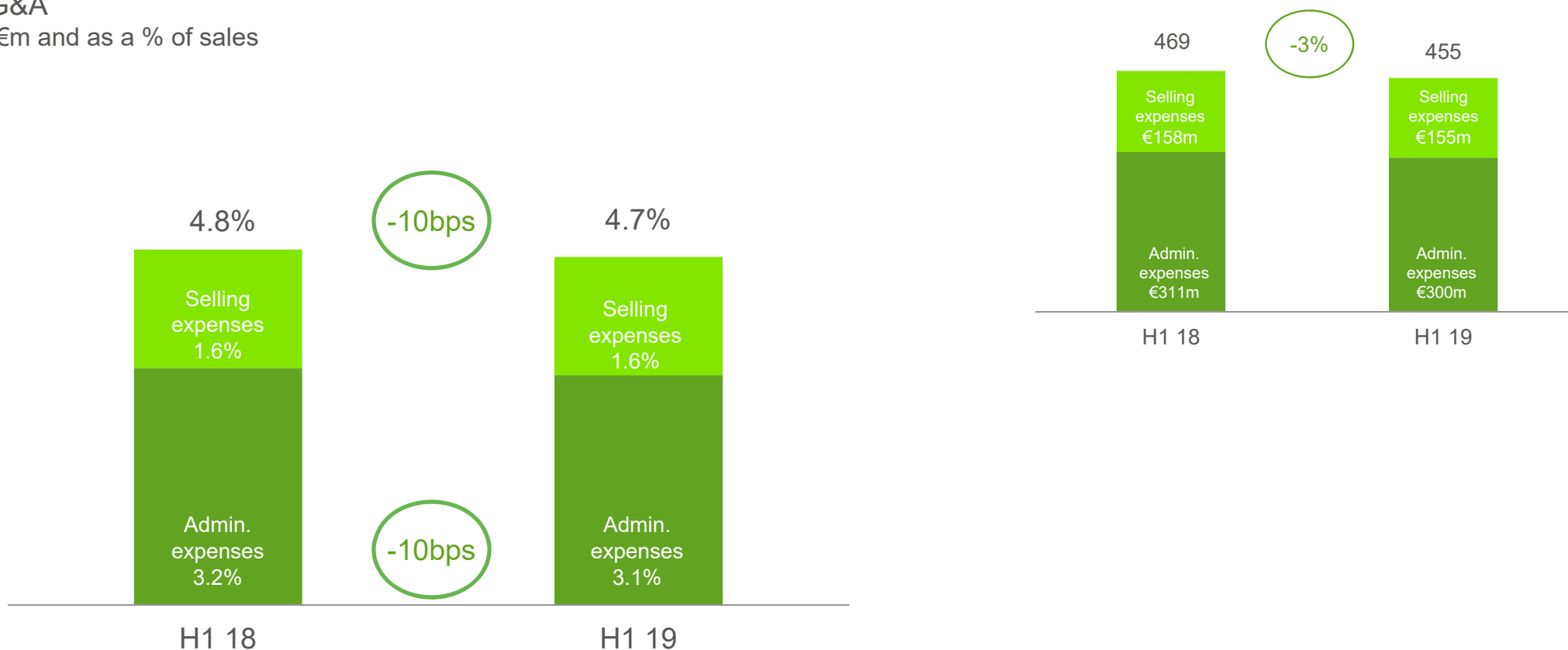


Amortization and impairment of capitalized development expenditure (net of subsidies)  
In €m and as a % of sales



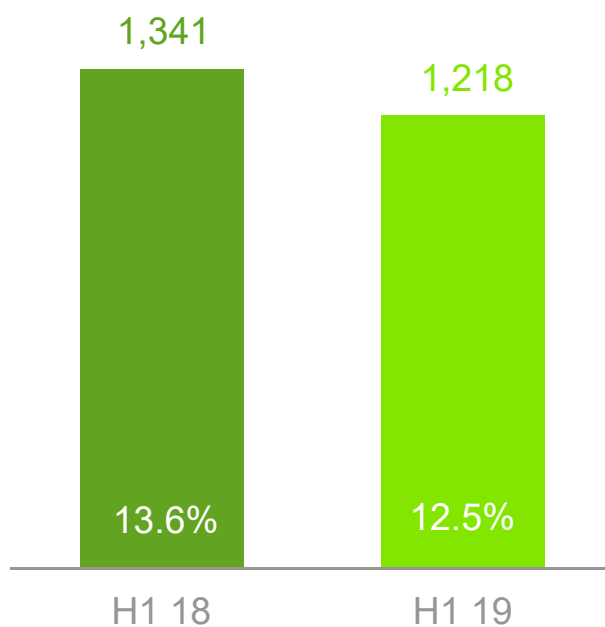
# SG&A EXPENSES

SG&A  
In €m and as a % of sales



# EBITDA

In €m and as a % of sales



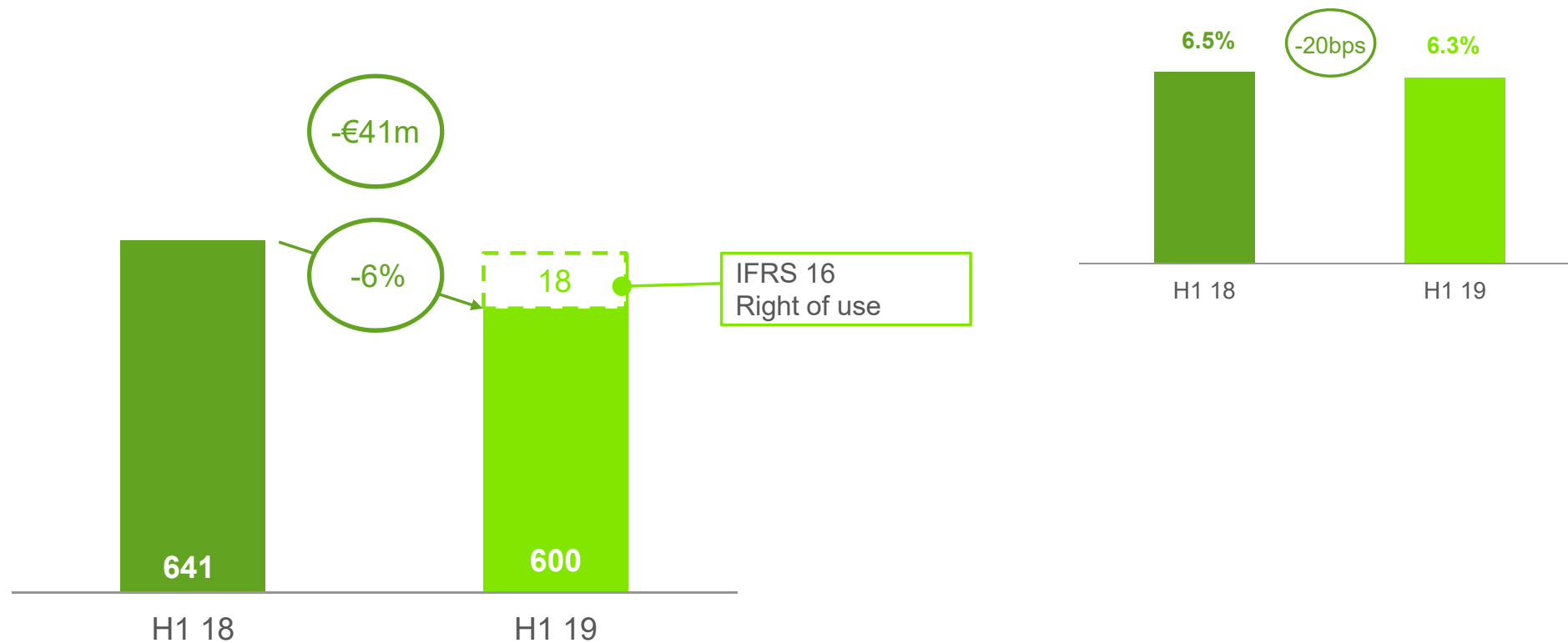
Business Groups	H1 18*	H1 19*
Comfort & Driving Assistance	14.9	14.6
Powertrain	13.9	12.4
Thermal	12.3	11.2
Visibility	12.7	10.7
Group	13.6	12.5

\*As a % of sales

# RECORDED CAPEX\*

H1 19

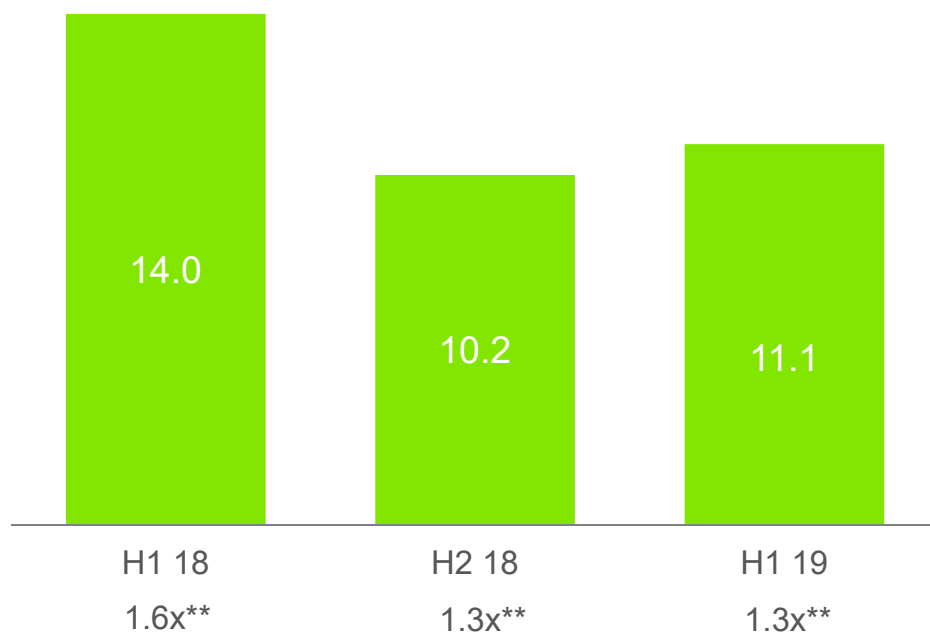
In €m and as a % of sales



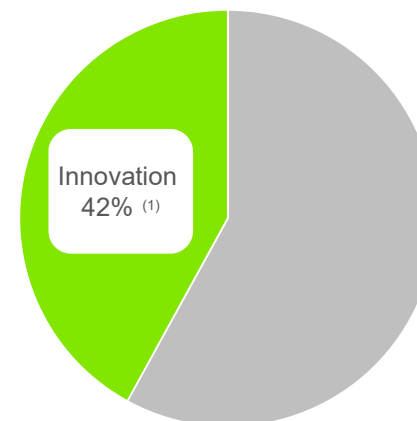
\* Excluding capitalized R&D

# TOTAL ORDER INTAKE

Order intake\*  
€bn



Innovation fueling future organic growth  
as a % of order intake\*



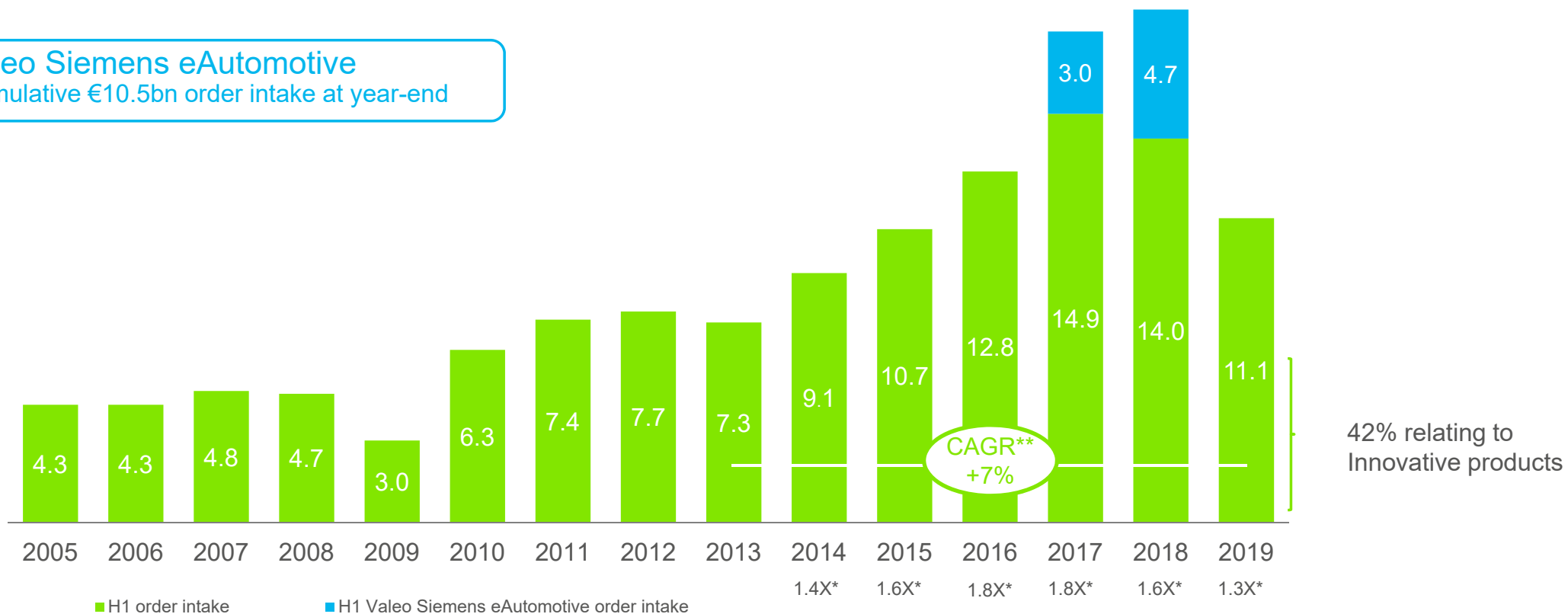
(1) Products and technologies sold by less than 3 years excl. Valeo Siemens eAutomotive, FTE automotive & Valeo-Kapec

\*See glossary page 53 excluding Valeo Siemens eAutomotive \*\*Order intake/OEM sales ratio

# TOTAL ORDER INTAKE

H1 order intake\*\*\*  
€bn

Valeo Siemens eAutomotive  
Cumulative €10.5bn order intake at year-end



\*Order intake / OEM sales ratio

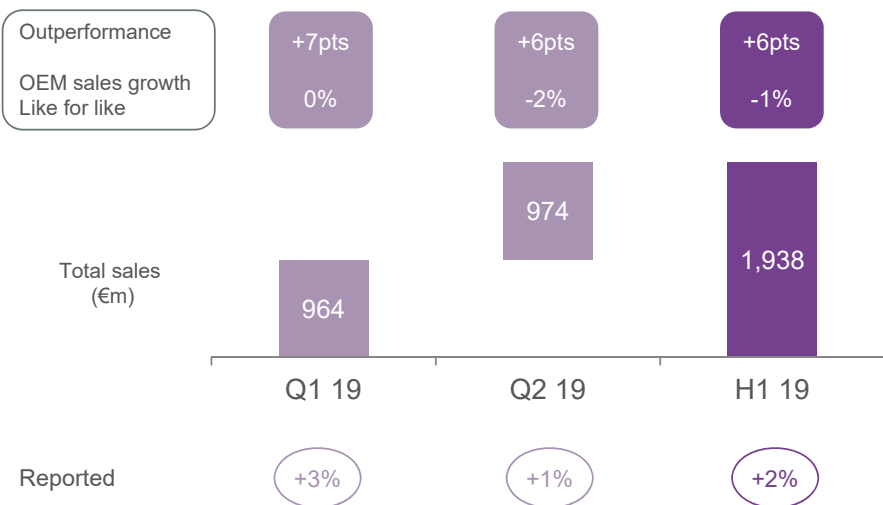
\*\* Reference H1 2013 → H1 2019 (excluding Valeo Siemens eAutomotive)

\*\* See glossary, page 53, excluding Access Mechanisms between 2005 & 2013 & Valeo Siemens eAutomotive

---

## BUSINESS GROUP INFORMATION

# COMFORT & DRIVING ASSISTANCE



## Market share\* and competitors:

- Comfort & Driving Assistance: Valeo no. 2
- Continental + Valeo + Bosch ~ 74%\*
- Driving Assistance: Valeo no. 1
- Valeo + Continental + Bosch ~ 47%\*

\* 2017 Valeo estimate

## 2018 key figures:

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

## Key growth drivers:

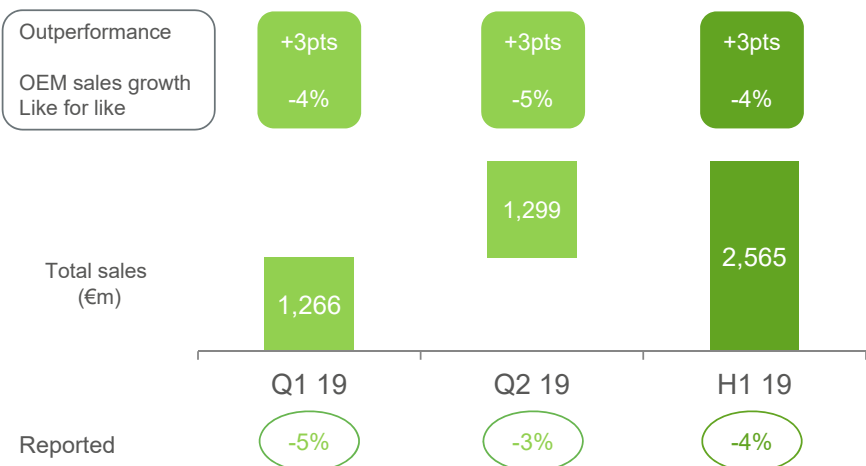
- 3 main macro-economic trends confirmed with cars more autonomous, more connected and more intuitive
- Supported by increasingly stringent regulatory and certification environment (Euro NCAP in Europe and NHTSA in the US)
- Leading to further increase in take-up of existing innovative products (including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

## Latest business developments:

- Another record order intake with orders for active safety products representing 6.3x sales, orders for camera viewing & systems representing over 1.9x sales
- Safety activity order intake covering laser scanner, front camera and radar



# POWERTRAIN SYSTEMS



**Market share\* and competitors:**

- Electrical Systems: Valeo no. 1  
Valeo + Denso + Bosch/ZMJ ~ 70%\*
- Transmission Systems: Valeo no. 2  
Luk + Valeo + Exedy + ZF Sachs ~ 75%\*

\* 2017 Valeo estimate

**2018 key figures:**

- Sales: €5.0bn (26% of Group sales)
- EBITDA: 13.1% (28% of Group EBITDA)
- 24,400 employees
- 55 plants
- 13 development centers
- 7 research centers

**Key growth drivers: Objective of reducing CO<sub>2</sub> emissions and fossil fuel consumption through 3 priorities for engines:**

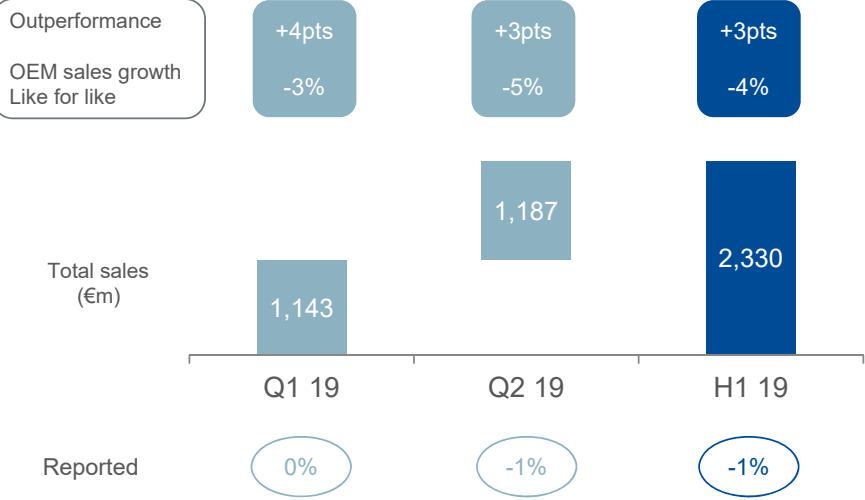
- Cleaner engines
- Gearbox automation
- Powertrain electrification and development of low (12V, 48V) and high voltage

**Latest business developments:**

- New contracts for IbSG 48V in Europe and in Asia (China)
- New contracts for dual mass flywheels (for 2 pedals transmissions) in Europe
- New contracts for torque converters in Asia
- New contracts in air management in Asia and Europe



# THERMAL SYSTEMS



## Market share\* and competitors:

Thermal Systems: Valeo no. 2  
Denso + Valeo + Hanon + Mahle ~ 54%\*

\*2017 Valeo estimate

### 2018 key figures:

- Sales: €5.0bn (26% of Group sales)
- EBITDA: 10.6% (20% of Group EBITDA)
- 24,700 employees
- 64 plants
- 10 development centers
- 3 research centers

## Key growth drivers:

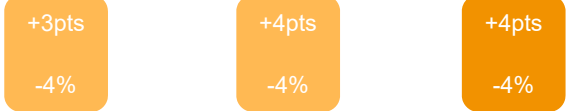
- Thermal solutions for Electrified vehicles

## Latest business developments:

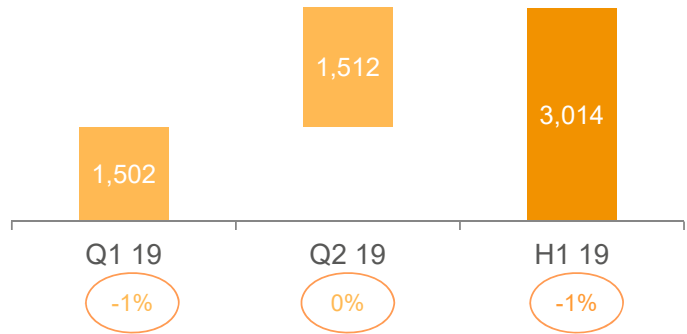
- Almost all PGs achieved the desired level of order intake, with particular good results for TCC
- Best order Intake results with Renault-Nissan and Toyota, but also strong achievement with PSA Group and FCA Group
- Key awards are : HVAC in Russia, Electrified HVAC and High Voltage Heaters In China

# VISIBILITY SYSTEMS

Outperformance  
OEM sales growth  
Like for like



Total sales  
(€m)



## Market share\* and competitors:

- Lighting Systems: Valeo no. 1  
Valeo + Koito + Magnetti Marelli ~ 58%\*
- Wiper Systems: Valeo no. 1  
Valeo + Denso + Bosch ~ 67%\*

\*2017 Valeo estimate

## 2018 key figures:

- Sales: €5.7bn (29% of Group sales)
- EBITDA: 11.1% (27% of Group EBITDA)
- 37,300 employees
- 49 plants
- 15 development centers
- 5 research centers

## Key growth drivers:

- Pixel 32 launched with German customer
- Favorable Mix & Life Extension on several programs
- Increasing content in Interior Lighting & Welcome light with premium customers

## Latest business developments:

- LED RL awarded with German premium
- Pre-RFQ for Monolithic with multiple customers. RFQ from 2020
- Interior Decorative lamps awarded with CDA for Premium German OEM
- Lighting for Autonomous Vehicles : Interior & Exterior Lighting on-going RFQs
- Growth on new decorative lamps with German, Japanese customers: Logo & Grille lamp, Carpet light gen 2, etc...
- Well positioned to provide integrated sensor cleaning solutions for roof top modules First businesses awarded.
- Increasing interest in Centricam
- OEMS becoming more interested in brushless motor concept for weight reduction

# SEGMENT INFORMATION

H1 2019	Comfort & Driving Assistance Systems	Powertrain Systems	Thermal Systems	Visibility Systems	Others	Total
(€m)						
<b>Sales:</b>	<b>1,938</b>	<b>2,565</b>	<b>2,330</b>	<b>3,014</b>	(71)	<b>9,776</b>
• segment (excluding Group)	1,925	2,503	2,301	2,968	79	9,776
• intersegment (Group)	13	62	29	46		
<b>EBITDA</b>	<b>282</b>	<b>319</b>	<b>262</b>	<b>324</b>	<b>31</b>	<b>1,218</b>
Research & Development expenditure, net	(294)	(155)	(137)	(189)	(10)	(785)
Investments in property, plant & equipment & intangible asset	289	205	259	256	10	1,019
Segment assets	2,863	3,501	2,766	3,064	150	12,344

H1 2018	Comfort & Driving Assistance Systems	Powertrain Systems	Thermal Systems	Visibility Systems	Others	Total
(€m)						
<b>Sales:</b>	<b>1,899</b>	<b>2,664</b>	<b>2,341</b>	<b>3,030</b>	(71)	<b>9,863</b>
• segment (excluding Group)	1,885	2,615	2,317	2,988	58	9,863
• intersegment (Group)	14	49	24	42	(129)	
<b>EBITDA</b>	<b>283</b>	<b>369</b>	<b>288</b>	<b>385</b>	<b>16</b>	<b>1,341</b>
Research & Development expenditure, net	(270)	(166)	(139)	(187)	(12)	(774)
Investments in property, plant & equipment & intangible asset	277	207	215	272	17	988
Segment assets	2,504	3,396	2,405	2,740	95	11,140

# GLOSSARY

---

**Les prises de commandes** de Valeo correspondent aux commandes matérialisant l'attribution des marchés à Valeo (y compris les coentreprises intégrées à hauteur de la quote-part d'intérêt de Valeo dans ces sociétés) par des constructeurs sur la période et valorisées sur la base des meilleures estimations raisonnables de Valeo en termes de volumes, prix de vente et durée de vie. Les éventuelles annulations de commandes sont également prises en compte. *Agrégat non audité.*

**À périmètre et taux de change constants** (ou à pcc) : l'effet de change se calcule en appliquant au chiffre d'affaires de la période en cours le taux de change de la période précédente. L'effet périmètre se calcule en (i) éliminant le chiffre d'affaires, sur la période en cours, des sociétés acquises au cours de la période, (ii) en intégrant, sur la période précédente, le chiffre d'affaires en année pleine des sociétés acquises au cours de la période précédente, (iii) en éliminant le chiffre d'affaires, sur la période en cours et sur la période comparable, des sociétés cédées lors de la période en cours ou de la période comparable.

**La marge opérationnelle y compris la quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence** correspond au résultat opérationnel avant autres produits et charges.

**Le résultat net part du Groupe hors éléments non récurrents** correspond au résultat net part du Groupe retraité des autres produits et charges nets d'impôts et des produits et charges non récurrents nets d'impôts inclus dans la marge opérationnelle, y compris la quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence.

**Le ROCE**, ou la rentabilité des capitaux employés, correspond à la marge opérationnelle (y compris la quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence) rapportée aux capitaux employés (y compris la participation dans les sociétés mises en équivalence), hors *goodwill*.

**Le ROA**, ou la rentabilité des actifs, correspond au résultat opérationnel rapporté aux capitaux employés (y compris la participation dans les sociétés mises en équivalence), *goodwill* inclus.

**L'EBITDA** correspond (i) à la marge opérationnelle avant amortissements, pertes de valeur (comprises dans la marge opérationnelle) et effet des subventions publiques sur actifs non courants, et (ii) aux dividendes nets reçus des sociétés mises en équivalence.

**Le cash flow libre** correspond aux flux nets de trésorerie des activités opérationnelles après prise en compte des acquisitions et cessions d'immobilisations incorporelles et corporelles et des remboursements du principal du passif locatif et après neutralisation de la variation des cessions de créances commerciales non récurrentes.

**Le cash conversion rate** correspond à la conversion de l'EBITDA en *cash flow* libre.

**Le cash flow net** correspond au *cash flow* libre après prise en compte (i) des flux d'investissement relatifs aux acquisitions et cessions de participations et à la variation de certains éléments inscrits en actifs financiers non courants, (ii) des flux sur opérations de financement relatifs aux dividendes versés, aux ventes (rachats) d'actions propres, aux intérêts financiers versés et reçus, et aux rachats de participations sans prise de contrôle et (iii) de la variation des cessions de créances commerciales non récurrentes.

**L'endettement financier net** comprend l'ensemble des dettes financières à long terme, les dettes liées aux options de vente accordées aux détenteurs de participations ne donnant pas le contrôle, les crédits à court terme et découverts bancaires sous déduction des prêts et autres actifs financiers à long terme, de la trésorerie et équivalents de trésorerie ainsi que la juste valeur des instruments dérivés sur risque de change et sur risque de taux associés à l'un de ces éléments.

# CONTACTS

---



## Investor Relations

Valeo

43, rue Bayen

F-75848 Paris Cedex 17

France

Thierry Lacorre

E-mail: [valeo.corporateaccess.mailbox@valeo.com](mailto:valeo.corporateaccess.mailbox@valeo.com)

Website: [www.valeo.com](http://www.valeo.com)



## SHARE INFORMATION

---

### Share Data

• Bloomberg Ticker	FR FP
• Reuters Ticker	VLOF.PA
• ISIN Number	FR 0013176526
• Shares outstanding as of June 30, 2019	241,036,743

### 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