

COMMUNIQUÉ

FORVIA
Inspiring mobility

SAPHIR
MASTERPIECE

NANTERRE (FRANCE)

24 avril 2026

INFORMATION DU 1^{ER} TRIMESTRE

VENTES SOLIDES AU T1

PRIORITÉS DU PLAN IGNITE EN ACTION

- **Chiffre d'affaires T1 de 5,1 milliards d'euros, en progression organique dans toutes les régions sauf en Chine**
- **Objectifs 2026 confirmés**

Ventes organiques T1 : surperformance de 120 points de base par rapport à des volumes de production en baisse de 3,4 %

- Croissance organique et surperformance en Europe, en Amérique du Nord et dans le reste de l'Asie ; mix client défavorable en Chine
- Electronics soutient la performance du pôle Growth ; croissance organique modérée dans le pôle Value

Bonne dynamique commerciale dans les pays et segments à forte croissance

- Développement accéléré en Inde et diversification du portefeuille clients en Chine
- Gain de parts de marché sur le segment « Interior Monitoring Systems »

Gestion des coûts et du cash renforcée pour soutenir la performance

- Poursuite de l'exécution rigoureuse des programmes EU-FORWARD et SIMPLIFY
- Objectif de compenser pleinement les hausses de coûts grâce à l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement et aux clauses d'indexation
- Plans de résilience en place en cas de nouvelle baisse des volumes

Progrès du processus de cession de l'activité Interiors

Objectifs 2026 confirmés, y compris un levier financier de 1,5x en fin d'année

Martin FISCHER, Directeur Général de FORVIA a déclaré :

« Le premier trimestre a marqué le lancement de notre plan IGNITE, avec une priorité à la qualité de l'exécution. Notre activité a démontré la résilience de nos métiers dans un contexte de baisse de volumes dans toutes les régions et un mix clients défavorable. La période a également été marquée par des succès commerciaux solides, soutenant la dynamique d'accélération en Inde et la diversification de notre base de clients en Chine.

Dans un environnement marqué par des pressions inflationnistes et une incertitude persistante sur les volumes dans le contexte de la crise au Moyen-Orient, FORVIA est pleinement mobilisé pour protéger sa performance. Nous exécutons avec rigueur nos programmes de réduction des coûts fixes et sommes fermement engagés à compenser la hausse des coûts de production, tout en nous préparant de manière proactive à d'éventuels risques baissiers sur la demande mondiale.

Parallèlement, nous avons continué à progresser sur le projet de cession de notre activité Interiors, dont la réalisation est attendue à court terme.

Avec une feuille de route IGNITE clairement définie et partagée au sein de nos équipes de direction, nous renforçons l'exécution de nos priorités stratégiques — excellence opérationnelle, transformation et culture. »

- **Le Conseil d'administration, sous la présidence de Michel de ROSEN, s'est réuni le 23 avril et a examiné le présent communiqué de presse.**
- **Tous les termes financiers utilisés dans le présent communiqué de presse sont expliqués à la fin du communiqué de presse sous la rubrique « Définitions des termes utilisés dans ce document ».**
- **Tous les chiffres relatifs à la production automobile mondiale ou régionale font référence aux prévisions de S&P Global Mobility datées d'avril 2026 (91,4 millions de véhicules légers en 2026).**

SURPERFORMANCE DE 120 POINTS DE BASE AU T1 2026

| Chiffre d'affaires (en millions d'€) | T1 2025 | Effet devises | Variation organique | T1 2026 |
|---|--------------|-----------------|---------------------|-------------------------|
| GROUPE | 5 488 | - 235 - 4,3% | - 118 - 2,2% | 5 135 - 6,4 % |
| Production auto mondiale (en mio de VL*) | 22,3 | | - 3,4 % | 21,5 |
| <i>Surperformance (en points de base)</i> | | | + 120 | |

* Estimations S&P Mobility d'avril 2026

Au premier trimestre 2026, le chiffre d'affaires consolidé s'élève à 5 135 millions d'euros, en baisse de 2,2 % à taux de change constants. Cela représente une surperformance de 120 points de base par rapport à la production automobile mondiale, incluant un effet de mix géographique favorable estimé à 80 points de base¹.

Les variations de change, qui ont commencé à peser sur le chiffre d'affaires à partir du deuxième trimestre 2025, ont eu un impact négatif de 235 millions d'euros sur le chiffre d'affaires (-4,3 %), principalement en raison du dollar américain, du yuan chinois et du yen.

Croissance organique et surperformance dans toutes les régions sauf la Chine

| En millions d'€ | IFRS 5 ² | | Variation publiée | Effet devises | Variation organique | Perf vs. prod. auto |
|------------------------------|---------------------|--------------|-------------------|---------------|---------------------|---------------------|
| | T1 2026 | T1 2025 | | | | |
| EMEA | 2 670 | 2 632 | + 1,5% | - 0,2% | + 1,6% | + 6 pts |
| <i>dont Europe</i> | 2 622 | 2 582 | + 1,6% | - 0,2% | + 1,8% | + 3 pts |
| AMÉRIQUES | 1 228 | 1 302 | - 5,7% | - 9,7% | + 4,0% | + 5 pts |
| <i>dont Amérique du Nord</i> | 1 105 | 1 190 | - 7,2% | - 10,3% | + 3,1% | + 5 pts |
| ASIE | 1 237 | 1 555 | - 20,4% | - 6,7% | - 13,7% | - 10 pts |
| <i>dont Chine</i> | 836 | 1 157 | - 27,8% | - 4,3% | - 23,5% | - 14 pts |
| <i>dont Reste de l'Asie</i> | 401 | 397 | + 1,0% | - 13,9% | + 15,0% | + 11 pts |
| GROUPE | 5 135 | 5 488 | - 6,4% | - 4,3% | - 2,2% | + 1pt |

- **EUROPE et AMÉRIQUES : croissance malgré des volumes en baisse**

Dans les deux régions, la croissance organique et la surperformance ont été principalement tirées par Electronics, Clarion et Clean Mobility, compensant largement la baisse de Lighting.

- **ASIE : sous-performance due à un mix clients défavorable en Chine**

En Chine, l'activité Lighting a enregistré une croissance à un chiffre élevé, tandis que Seating a été fortement pénalisée par un mix clients défavorable. Des mesures de flexibilité des coûts sont en place afin de protéger les marges.

Dans le reste de l'Asie, la croissance a été principalement portée par Electronics et Clarion.

¹ Production automobile mondiale en retrait de 3,4% au T1, dont -9,8% en chine, -1,7% en Europe et -2,0% en Amérique du Nord

² Le projet de cession de l'activité Interiors implique l'application des dispositions de la norme IFRS 5 dans les états financiers, avec le classement de cette activité en « activités non poursuivies ».

Electronics soutient la performance du pôle Growth ; croissance organique modérée dans le pôle Value

Dans le cadre de sa feuille de route stratégique IGNITE, FORVIA a défini une nouvelle organisation de son portefeuille autour de deux pôles d'activités aux rôles stratégiques distincts :

- Le pôle Growth regroupe Seating et Electronics³, avec un leadership technologique affirmé et de fortes perspectives de croissance ;
- Le pôle Value, qui rassemble Clean Mobility, Lifecycle Solutions, Lighting et Clarion³, est piloté avec un objectif de performance et de génération de cash.

| En millions d'€ | IFRS 5 | | Variation publiée | Variation organique |
|--------------------------------|--------------|--------------|-------------------|---------------------|
| | T1 2026 | T1 2025 | | |
| PÔLE GROWTH | 2 689 | 2 960 | - 9,2% | - 5,8% |
| <i>Seating</i> | 1 849 | 2 153 | - 14,1% | - 11,1% |
| <i>Electronics³</i> | 840 | 807 | + 4,1% | + 8,2% |
| PÔLE VALUE | 2 442 | 2 525 | -3,3% | + 2,1% |
| <i>Clean Mobility</i> | 961 | 1 002 | - 4,1% | + 2,2% |
| <i>Lifecycle Solutions</i> | 258 | 251 | + 2,9% | + 5,2% |
| <i>Lighting</i> | 839 | 935 | - 10,3% | - 7,3% |
| <i>Clarion³</i> | 384 | 337 | + 13,9% | + 25,8% |
| <i>Autres</i> | 3 | 2 | + 24,8% | + 37,2% |
| GROUPE | 5 135 | 5 488 | - 6,4% | - 2,2% |

Pôle Growth : Le chiffre d'affaires organique est en baisse de 5,8 %, pénalisé par un mix clients défavorable dans l'activité Seating en Chine :

- La dynamique d'Electronics est restée solide, avec une croissance organique de 8,2 %, soutenue par le succès continu des technologies radar et de gestion de l'énergie ;
- La croissance organique de Seating recule de 11,1 %. Si les performances sont en ligne ou supérieures à la production locale en Europe (grâce à Renault et BMW) et en Amérique du Nord (Nissan-Mitsubishi, Stellantis), l'activité en Chine a souffert d'un mix clients défavorable, avec une baisse significative de la production de BYD.

Pôle Value : Le chiffre d'affaires organique progresse de 2,1 %, porté par Clean Mobility, Lifecycle Solutions et Clarion :

- Le chiffre d'affaires organique de **Clean Mobility** est en hausse de 2,2 %, soutenu par une bonne dynamique des véhicules à combustion en Amérique du Nord (notamment avec Stellantis et GM) ainsi que par un effet de base favorable lié à la montée en cadence, au second semestre 2025, de la reprise d'un programme majeur auprès d'un grand constructeur européen ;
- **Lifecycle Solutions** affiche une croissance organique de 5,2 %, principalement soutenue par la solidité de l'activité véhicules commerciaux ;

³ Le Business Group Hella Electronics a été rattaché au pôle Growth (« Electronics »), tandis que le Business Group Clarion a été affecté au pôle Value (« Clarion »). En conséquence, chacune de ces deux activités est désormais présentée dans un segment distinct, alors qu'elles étaient auparavant regroupées au sein du segment unique « Electronics ».

- Le chiffre d'affaires organique de **Lighting** recule de 7,3 %. En Europe et en Amérique du Nord, les fins de programmes avec des constructeurs allemands n'ont pas été compensées par de nouveauxancements. À l'inverse, la croissance est proche de deux chiffres en Chine, portée par le développement continu avec des constructeurs chinois, notamment Geely ;
- **Clarion** enregistre une forte croissance organique (25,8 %), tirée par la montée en puissance de programmes en Europe, en Amérique du Nord et au Japon.

CONTRATS CLÉS EN INDE, EN CHINE ET DANS LES TECHNOLOGIES INTERIOR MONITORING SYSTEMS

Au premier trimestre 2026, FORVIA a enregistré une bonne dynamique de prises de commandes dans les régions et segments à forte croissance, au cœur de son plan stratégique IGNITE.

En Inde, le Groupe a remporté de nouveaux contrats, marquant une nette accélération de son développement commercial dans le pays. Parmi les principaux succès :

- un premier contrat Seating avec un constructeur international portant sur une offre de siège complet ;
- un contrat de systèmes d'échappement soutenant l'expansion internationale d'un grand constructeur sud-coréen ;
- un contrat de systèmes d'échappement avec Mahindra dans le segment des véhicules commerciaux.

Le Groupe a également élargi son portefeuille de clients constructeurs chinois avec de nouvelles attributions de programmes dans l'ensemble de ses divisions, notamment avec Great Wall Motors, Geely, FAW Group, Changan Automobile, BYD et Chery.

Par ailleurs, le Groupe a obtenu deux contrats dans les systèmes de surveillance de l'habitacle (« Interior Monitoring Systems ») avec des constructeurs de premier plan en Europe et aux États-Unis. Ces succès renforcent les positions du Groupe sur ce segment en forte croissance.

GESTION DES COÛTS ET DU CASH RENFORCÉE POUR SOUTENIR LA PERFORMANCE

Dans l'environnement géopolitique actuel, marqué par la hausse des prix de l'énergie et des risques sur les volumes de marché, FORVIA poursuit une gestion rigoureuse de ses coûts et une discipline stricte de sa trésorerie.

L'exposition directe de FORVIA aux pressions inflationnistes est structurellement limitée. Les coûts énergétiques représentent environ 1 % du chiffre d'affaires du Groupe et sont principalement composés d'électricité, dont plus de 70 % est couverte pour 2026. Par ailleurs, l'exposition à la volatilité des prix des matières premières est contenue, la plupart des variations étant gérées via des mécanismes contractuels d'indexation avec les clients.

FORVIA met en œuvre de manière proactive des mesures complémentaires afin de renforcer la protection de sa performance, avec :

- l'objectif de répercuter intégralement l'impact résiduel des hausses de coûts ;
- des plans de résilience ciblés visant à atténuer l'impact d'éventuelles baisses de volumes.

Ces actions viennent en complément de l'exécution rigoureuse et continue des programmes de réduction des coûts fixes EU-FORWARD et SIMPLIFY, ainsi que de la mise en œuvre du plan de redressement de l'activité Lighting.

OBJECTIFS 2026 CONFIRMÉS

Sur la base :

- des dernières prévisions de S&P Mobility, tablant sur une production mondiale de 91,4 millions de véhicules légers en 2026 ; et
- de l'hypothèse d'absence de changements significatifs des droits de douane ou des restrictions commerciales en vigueur au 24 avril, ainsi que d'absence de dégradation notable de l'environnement macroéconomique ou de perturbations majeures de la chaîne d'approvisionnement,

le groupe confirme ses objectifs 2026 :

- **Chiffre d'affaires** compris entre 20,0 et 21,0 milliards d'euros, à taux de change constants⁴ (21,3 milliards d'euros en 2025 après IFRS 5)
- **Marge opérationnelle** comprise entre 6,0 % et 6,5 % du chiffre d'affaires (6.0% en 2025 après IFRS 5)
- **Cash-flow net** supérieur ou égal à 3.0% du chiffre d'affaires (3,9% en 2025 après IFRS 5, hors variation de l'affacturage)
- **Ratio Dette / EBITDA ajusté** de 1,5x au 31 décembre 2026 (1,7x fin 2025, avant IFRS 5)

CALENDRIER PRÉVISIONNEL

- **4 juin 2026** **Assemblée générale** (Nanterre)
- **31 juillet 2026** **Résultats du S1 2026** (avant l'ouverture du marché)
- **2 novembre 2026** **Chiffre d'affaires du T3 2026** (avant l'ouverture du marché)

Une conférence téléphonique aura lieu aujourd'hui à 8h00 (heure de Paris).

Si vous souhaitez suivre la présentation via webdiffusion, veuillez cliquer sur le lien suivant :

<https://edge.media-server.com/mmc/p/vszd4zjq>

Une rediffusion sera disponible dès que possible.

Vous pouvez également suivre la présentation via une conférence téléphonique :

France : +33 (0) 1 7037 7166

Royaume-Uni : +44 (0) 33 0551 0200

Allemagne : +49 (0) 30 3001 90612

États-Unis : +1 786 697 3501

⁴ Taux de change moyens 2025 : EUR/USD = 1,13 ; EUR/CNY = 8,11

AVERTISSEMENT

Cette présentation contient certaines déclarations prospectives concernant FORVIA. Ces déclarations prospectives représentent des tendances ou des objectifs et ne peuvent être interprétées comme des prévisions concernant les résultats futurs de FORVIA ou tout autre indicateur de performance. Dans certains cas, vous pouvez identifier ces déclarations prospectives par l'usage de termes prospectifs, tels que « estimer », « prévoir », « anticiper », « projeter », « planifier », « viser », « croire », « probablement », « peut-être », « objectif », « guidance », « but », « pourrait », « peut », « continuer », « convaincu », « confiant », dans leur version négative et plurielle également, et d'autres termes comparables. Les déclarations prospectives énoncées dans le présent document comprennent, sans s'y limiter, les projections et estimations financières et leurs hypothèses sous-jacentes, y compris, sans s'y limiter, les hypothèses concernant les stratégies commerciales actuelles et futures (y compris l'intégration réussie de HELLA au sein du Groupe FORVIA), les attentes et déclarations concernant le fonctionnement de FORVIA, ainsi que le fonctionnement, l'orientation et le succès futurs des activités de FORVIA. Bien que FORVIA estime que ses attentes reposent sur des hypothèses raisonnables, les investisseurs sont avertis que ces déclarations prospectives sont soumises à de nombreux risques, connus ou inconnus, ainsi qu'à des incertitudes et à d'autres facteurs, qui peuvent tous échapper au contrôle de FORVIA et qui pourraient faire que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux prévus dans ces déclarations prospectives. Pour une description détaillée de ces risques et incertitudes et autres facteurs, veuillez consulter les documents publics déposés auprès de l'*Autorité des marchés financiers* (« AMF »), les communiqués de presse, les présentations et notamment les risques et incertitudes décrits au chapitre 2 « Facteurs de risques et gestion des risques » du Document de référence 2025 de FORVIA déposé par FORVIA auprès de l'AMF le 13 mars 2026 sous le numéro D. 26-0086 (dont une version est disponible sur www.forvia.com). Sous réserve des exigences réglementaires, FORVIA ne s'engage pas à mettre à jour publiquement ou à revoir ces déclarations prospectives, que ce soit à la suite de nouvelles informations, d'événements futurs ou autrement. Toute information relative aux performances passées contenues dans le présent document ne constitue pas une garantie des performances futures. Rien dans le présent document ne saurait être interprété comme une recommandation d'investissement ou comme un conseil juridique, fiscal ou comptable ou comme un conseil de placement. Les chiffres historiques relatifs à HELLA inclus dans cette présentation ont été communiqués à FORVIA par HELLA dans le cadre du processus d'acquisition. Ces chiffres historiques n'ont pas été audités ou font l'objet d'un examen limité par les auditeurs de FORVIA. FORVIA HELLA reste une société cotée. Pour en savoir plus sur FORVIA HELLA, de plus amples informations sont disponibles sur www.hella.com. Cette présentation ne constitue pas et ne doit pas être interprétée comme une offre de vente ou une sollicitation d'offre d'achat de titres de FORVIA.

DÉFINITIONS DES TERMES UTILISÉS DANS CE DOCUMENT

Information sectorielle - Electronics

Comme présenté lors du Capital Markets Day du 24 février 2026, la stratégie du Groupe repose sur deux pôles d'activités : Value et Growth. Le Business Group Hella Electronics a été rattaché au pôle Growth (« Electronics »), tandis que le Business Group Clarion a été affecté au pôle Value (« Clarion »).

En conséquence, chacune de ces deux activités est désormais présentée dans un segment distinct, alors qu'elles étaient auparavant regroupées au sein du segment unique « Electronics ». Conformément à cette nouvelle stratégie, le Groupe a également mis à jour en conséquence la présentation de son chiffre d'affaires.

Croissance des ventes

L'évolution des ventes de FORVIA sur un an comprend trois éléments :

- un « effet devises » calculé en appliquant les taux de change moyens de la période aux ventes de l'année précédente ;
- un « effet de périmètre » (acquisition/cession) ;
- et la « croissance à taux de change constants ».

FORVIA définit l'effet de périmètre comme l'ensemble des acquisitions et cessions, dont les ventes annuelles dépassent 250 millions d'euros.

Les autres acquisitions dont le montant des ventes est inférieur à ce seuil sont considérées comme des « acquisitions bolt-on » et sont comprises dans la « croissance à taux de change constants ».

En 2021, il n'y a eu aucun effet des « acquisitions bolt-on » ; en conséquence, la « croissance à taux de change constants » est équivalente à la croissance des ventes à périmètre et taux de change constants également présentée comme une croissance organique.

Résultat d'exploitation

Le résultat d'exploitation est le principal indicateur de performance du groupe FORVIA. Il correspond au résultat net des sociétés intégrées avant prise en compte :

- de l'amortissement des actifs incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises ;
- des autres produits et charges d'exploitation non courants, qui correspondent à des éléments exceptionnels, ponctuels et significatifs, notamment les coûts de réorganisation et de départs à la retraite anticipés, l'impact d'événements exceptionnels tels que l'arrêt définitif d'une activité, la fermeture ou la vente d'un site industriel, la cession d'immeubles non affectés à l'exploitation, la constatation de pertes de valeurs d'actifs incorporels ou corporels et d'autres pertes inhabituelles et significatives ;
- des produits de prêts, de trésorerie et de titres de placement ; des charges de financement ;
- des autres produits et charges financiers qui comprennent l'effet de l'actualisation des engagements de retraite et du rendement des fonds affectés à la couverture de ceux-ci, la partie inefficace des couvertures de change et de taux, les variations de valeur des instruments de change et de taux pour lesquels les relations de couverture ne remplissent pas les critères de la norme IFRS 9, et les résultats sur cession de titres de filiales ;
- des impôts.

EBITDA ajusté

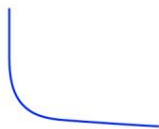
Afin d'être pleinement conforme à la réglementation de l'ESMA (Autorité européenne des marchés financiers), le terme « EBITDA ajusté » est utilisé par le Groupe depuis le 1^{er} janvier 2022.

Flux de trésorerie net

Le flux de trésorerie net est défini comme l'excédent/le besoin de trésorerie des activités d'exploitation et d'investissement duquel on soustrait les (acquisitions)/cessions de titres de participation et d'activités (net de la trésorerie apportée), les autres variations et les produits de cession d'actifs financiers ainsi que les nouveaux crédits-baux ou extension de crédits-baux. Le remboursement de la dette IFRS 16 n'est pas inclus.

Dette financière nette

La dette financière nette est définie comme la dette financière brute minorée des placements de trésorerie et disponibilités ainsi que des instruments dérivés actifs non courants et courants. Cela inclut les crédits-baux (dette IFRS 16).



FORVIA est un équipementier automobile mondial qui réunit les atouts technologiques et industriels complémentaires de Faurecia et HELLA. Le Groupe propose une approche unique et globale pour relever les défis automobiles actuels et futurs alliant innovation, intégration et production à grande échelle. FORVIA emploie plus de 137 500 personnes, dont plus de 12 000 ingénieurs en R&D, répartis dans plus de 40 pays à travers le monde. Avec 6 groupes d'activités et un solide portefeuille comptant plus de 12 400 brevets, FORVIA s'attache à devenir le partenaire privilégié des équipementiers mondiaux en matière d'innovation et d'intégration. En 2025, le Groupe a généré un chiffre d'affaires consolidé de 26,2 milliards d'euros avant application de la norme IFRS 5. FORVIA SE est cotée sur Euronext Paris sous le symbole FRVIA et fait partie de l'indice SBF 120. FORVIA aspire à être un acteur du changement, engagé en faveur de la transformation de la mobilité.

FORVIA
Inspiring mobility