

## SKF T1 2026 : Une marge solide dans un contexte de marché volatil

### T1 2026

- **Ventes nettes** : 21 873 millions de SEK (23 966)
- **Croissance organique** : 2,4 % (-3,5 %), soutenue par les segments industriels, mais pénalisée par la faiblesse de la demande de marché dans l'activité Automobile.
- **Résultat d'exploitation ajusté** : 2 951 millions de SEK (3 233). Forte contribution positive du prix/mix, évolution stable des coûts et persistance d'effets de change significativement défavorables.
- **Marge opérationnelle ajustée** : 13,5 % (13,5 %).
- **Cash-flow net résultant des activités opérationnelles** : -446 millions de SEK (977). Principalement dû aux coûts de restructuration et de scission et à l'accumulation de fonds de roulement.

Présentation financière, en millions de SEK sauf indication contraire	T1 2026	T1 2025
Ventes nettes	21 873	23 966
Croissance organique, %	2,4	-3,5
Résultat d'exploitation ajusté	2 951	3 233
Marge opérationnelle ajustée, %	13,5	13,5
Résultat d'exploitation	2 643	2 885
Marge opérationnelle, en %	12,1	12,0
Résultat net ajusté	2 047	2 296
Bénéfice net	1 739	1 948
Cash-flow résultant des activités opérationnelles	-446	977
Dividende par action	3,57	3,95
Dividende par action ajusté	4,25	4,71

### **Rickard Gustafson, Président-directeur général :**

« Au T1, nous avons dégagé une forte marge malgré la volatilité des marchés, des effets de change significativement défavorables et une demande relativement faible dans l'activité Automobile. Notre solide performance résulte d'une gestion efficace du portefeuille et de la poursuite des actions sur les coûts, notamment des initiatives d'ajustement des capacités. Parallèlement, nous avons continué à avancer sur nos priorités stratégiques.

### **Forte marge grâce à une exécution solide**

La croissance organique des ventes sur le trimestre s'est établie à 2,4 %. Bearing Solutions a enregistré une croissance organique positive, tirée principalement par l'Asie, qui a plus que compensé des niveaux d'activité plus faibles en Europe.

La poursuite d'une forte croissance organique au sein de Specialized Industrial Solutions (SIS) a été portée par les activités Aerospace et Magnetic Solutions. Cela a compensé une demande toujours atone dans l'activité Automobile, à l'exception des produits de rechange.

L'évolution du prix/mix a été solide, principalement tirée par des hausses de prix liées aux tarifs douaniers et par de meilleures performances du marché de la rechange dans SIS et l'activité Automobile.

La marge d'exploitation ajustée, à 13,5 %, est restée stable en glissement annuel, malgré des effets de change significativement défavorables au cours du trimestre. Je me réjouis d'une cadence plus élevée que prévu initialement dans nos actions d'ajustement des capacités. Les économies d'environ 300 MSEK ont compensé les synergies négatives liées à la séparation, avec un effet net légèrement positif. Pour l'ensemble de l'année 2026, nous nous attendons à ce que les économies liées au redimensionnement demeurent légèrement supérieures aux synergies négatives.

Par ailleurs, la marge de l'activité Automobile s'est révélée solide, les premiers bénéfices de son organisation en tant qu'activité distincte et plus efficace ayant commencé à se matérialiser. Elle a également bénéficié d'effets de préachat dans l'activité de la rechange automobile. Enfin, la marge de SIS a continué de s'améliorer, principalement portée par une forte croissance et un mix favorable dans l'activité Aerospace.

Encore une fois, nous avons largement compensé les coûts liés aux tarifs douaniers sur le trimestre et, aux niveaux actuels, nous nous attendons à ce que cela soit également le cas au T2. Les éléments affectant la comparabilité (IAC) au T1 se sont établis à -300 MSEK, dont une plus-value liée à la cession d'Elgin.

Le cash-flow des opérations s'est révélé faible à -446 millions de SEK, principalement en raison des coûts de restructuration et de scission, de l'augmentation du fonds de roulement liée à la constitution de stocks de sécurité dans le cadre de la scission, ainsi que de créances clients élevées résultant de ventes solides en fin de trimestre et d'effets de calendrier sur les comptes fournisseurs.

### **Poursuite de l'exécution de la stratégie**

Au cours du trimestre, nous avons continué à mettre en œuvre nos priorités stratégiques, en renforçant notre position dans les segments industriels à forte valeur ajoutée et en poursuivant l'avancement de la séparation de notre activité Automobile.

Dans un contexte de marché difficile, notre activité Automobile se concentre clairement sur l'accélération d'une croissance rentable et sur l'amélioration de son efficacité. La valeur des nouveaux contrats signés au cours de l'année écoulée a fortement augmenté par rapport à la période précédant l'annonce de la scission, soutenant ainsi la croissance et la rentabilité futures. Notre offre concurrentielle, principalement positionnée sur des domaines à forte croissance et à forte marge, tels que les véhicules électriques et les véhicules utilitaires, constitue l'un des principaux moteurs de cette dynamique positive. Notre position sur le marché de la rechange s'est encore renforcée grâce à la conclusion de nouveaux accords de distribution dans des régions clés.

Dans le cadre de la scission en cours de l'activité Automobile, nous avons récemment annoncé la consolidation de notre présence industrielle sur le continent américain afin de renforcer notre efficacité et notre compétitivité à long terme.

### **Perspectives**

Nous prévoyons que la demande du marché au T2 restera dans l'ensemble à des niveaux similaires à ceux du T1. En conséquence, nous prévoyons une relative stabilité des ventes organiques au T2 par rapport à l'année précédente, face à une base comparable plus exigeante. Cependant, les troubles géopolitiques, y compris le conflit au Moyen-Orient, amplifient l'incertitude globale. »

### **Perspectives et orientations**

#### ***Perspectives***

- T2 2026 : Nous prévoyons que la demande du marché restera dans l'ensemble à des niveaux similaires à ceux du T1. En conséquence, nous prévoyons une relative stabilité des ventes organiques par rapport à l'année précédente, face à une base comparable plus exigeante. Cependant, les troubles géopolitiques, y compris le conflit au Moyen-Orient, amplifient l'incertitude globale.

#### ***Orientations T2 2026***

- Impact des devises sur le résultat d'exploitation : autour de -100 millions de SEK, par rapport à l'année précédente, sur la base des taux de change au 31 mars 2026.

#### ***Orientations exercice 2026***

- Niveau d'imposition sans tenir compte des effets liés aux activités cédées et à la scission de l'activité Automobile : environ 28 %.
- Acquisitions d'immobilisations corporelles : environ 5 milliards de SEK.
- Éléments affectant la comparabilité liée à la scission de l'activité automobile et à l'optimisation de l'implantation : -2,5 à -3 milliards de SEK. Celle-ci se trouve dans le cadre communiqué au CMD 2025.

---

*Depuis 1907, SKF fabrique des roulements, joints, systèmes de lubrification, solutions de maintenance conditionnelle et fournit des services parmi les plus innovants au monde pour réduire le frottement. La réduction du frottement engendre des économies d'énergie, ce qui nous permet de créer une industrie plus intelligente, plus compétitive et plus éco-énergétique, contribuant ainsi à un avenir plus durable où nous pouvons tous en faire plus avec moins. SKF est représenté dans environ 130 pays et compte environ 17 000 distributeurs dans le monde entier. Les ventes annuelles, pour l'année 2025, s'élèvent à 91 583 millions de couronnes suédoises et le nombre de collaborateurs est de 37 271. [www.skf.com](http://www.skf.com)*

® SKF est une marque déposée par le Groupe SKF.