

Nanterre

Vendredi 31 juillet 2026

Résultats du 1er semestre 2026

PROGRESSION DE LA MARGE ET CASH FLOW NET ÉLEVÉ AVANCÉES DU PLAN STRATÉGIQUE IGNITE OBJECTIFS ANNUELS CONFIRMÉS

• UNE EXÉCUTION RIGOUREUSE QUI PORTE SES FRUITS

- Surperformance dans toutes les régions sauf en Chine.
- Progression de la marge opérationnelle de 30 points de base à 6,0 %, soutenue par les initiatives d'amélioration de la performance et une gestion disciplinée des coûts.
- Génération de cash-flow net plus robuste et de meilleure qualité contribuant à la poursuite du désendettement, avec un ratio de levier financier en baisse à 1,6x.

En m€	S1 2025	S1 2026	Variation
Ventes	10 986	10 509	-4,3%
<i>Croissance organique (taux de changes constants)</i>			-1,9%
Résultat opérationnel	623	632	+1,6%
<i>En % des ventes</i>	5,7%	6,0%	+30pb
Cash-flow net	367	432	+18,8%
<i>En % des ventes</i>	3,3%	4,1%	+80pb
Ratio Dette nette / EBITDA ajusté	1,8x	1,6x	-20pb

Tous les chiffres sont présentés après application d'IRFS 5, sauf pour la dette et le ratio de levier financier

• DÉPLOIEMENT DES PRIORITÉS IGNITE

- *Focus and Strengthen* : finalisation de la cession d'Interiors attendue au quatrième trimestre ; montée en puissance de la transformation culturelle.
- *Lead & Grow* : commandes en hausse de 15 %, avec un ratio de commandes sur chiffre d'affaires solide de 1,5x dans le pôle Growth ; avancées de la feuille de route d'innovation.

• OBJECTIFS 2026 CONFIRMÉS

Martin FISCHER, Directeur Général de FORVIA, a déclaré :

« Le premier semestre 2026 marque notre troisième semestre consécutif d'amélioration de la performance. Nous avons continué à renforcer à la fois nos opérations et notre structure financière grâce à une exécution disciplinée et à la transformation de notre portefeuille d'activités, soutenue par la cession programmée d'Interiors d'ici la fin de l'année. La solide progression des prises de commandes reflète également la compétitivité de notre offre technologique.

Nous réalisons également des progrès soutenus sur deux piliers essentiels de notre feuille de route : la transformation culturelle et l'innovation. Nous continuons à renforcer la responsabilisation et l'autonomie à tous les niveaux de l'organisation, permettant une prise de décision plus rapide et une plus grande agilité. Cela se traduit par une meilleure exécution et des résultats plus solides. Parallèlement, nous apportons davantage de solutions technologiques au marché pour répondre à l'évolution des besoins de l'industrie.

Forts de cette dynamique, nous restons pleinement en ligne avec notre feuille de route IGNITE et nos objectifs annuels.

Je remercie l'ensemble des équipes FORVIA pour ces résultats, obtenus dans un environnement de marché peu favorable. »

- **Le Conseil d'administration, sous la présidence de Pierre-André de Chalendar, s'est réuni le 30 juillet 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 sont présentés après application de la norme IFRS 5, à l'exception de la dette nette et du levier financier, qui sont présentés sur la base du périmètre actuel jusqu'à l'encaissement du produit de cession Interiors, prévu d'ici la fin de l'année.**
- **Tous les chiffres relatifs à la production automobile mondiale ou régionale font référence aux estimations de S&P Global Mobility datées du 16 juillet 2026.**

RÉSULTAS S1 2026 (détails en Annexes)

- PROFITABILITÉ EN HAUSSE DE 30 POINTS DE BASE DANS UN ENVIRONNEMENT PEU PORTEUR**

GROUPE (en m€)	S1 2025	Effets devises	Variation organique	S1 2026	Variation publiée
Ventes	10 986	-268	-209	10 509	-477
		-2,4%	-1,9%		-4,3%
Résultat opérationnel	623			632	+1,6%
<i>En % des ventes</i>	<i>5,7%</i>			<i>6,0%</i>	<i>+30 pb</i>

Les effets de change ont réduit les ventes de 268 M€ au premier semestre, avec un impact limité à 33 M€ au deuxième trimestre.

Chiffre d'affaires organique : -1,9 %, légèrement en dessous de la production automobile mondiale

Au premier semestre 2026, la production automobile mondiale a reculé de 1,0 %, à 44,8 millions de véhicules légers, avec une baisse dans toutes les grandes régions : Chine (-5,3 %), Europe (-1,5 %) et Amérique du Nord (-0,7 %).

Le chiffre d'affaires organique du Groupe a diminué de 1,9 %, reflétant une **surperformance dans toutes les régions à l'exception de la Chine** :

- En Europe, le chiffre d'affaires organique a progressé de 0,4 %, soit une surperformance de 200 points de base par rapport à la production automobile.
- Dans les Amériques, le chiffre d'affaires organique a augmenté de 4,4 %, représentant une surperformance de 500 points de base par rapport au marché.
- En Chine, les ventes ont reculé de 19,3 %, soit une sous-performance de 1 400 points de base par rapport à la production automobile, en raison d'un mix clients défavorable. Cet effet a été partiellement compensé par une croissance à deux chiffres dans le reste de l'Asie, où les ventes ont surperformé la production régionale de 600 points de base.

Les activités **Electronics** (Pôle Growth) et **Clarion** (Pôle Value) ont été les principaux contributeurs à la performance commerciale du premier semestre, tandis que **Seating** a été pénalisé par un mix clients défavorable en Chine.

Marge opérationnelle portée à 6,0 % grâce à une exécution solide et une gestion rigoureuse des coûts

La marge opérationnelle a progressé à 6,0 %, soutenue par une exécution opérationnelle solide et une gestion disciplinée des coûts. Cette amélioration provient principalement du **Pôle Value (+0,6 point)**, malgré le recul attendu de l'activité Lighting, et a également bénéficié de la contribution du **Pôle Growth (+0,2 point)**.

L'amélioration de la marge a été portée par :

- Les bénéfices du programme **EU-FORWARD** ainsi que le déploiement du programme **SIMPLIFY** ;
- Une gestion rigoureuse des coûts de production, notamment en **Chine**, où la **profitabilité est restée élevée** ;
- L'amélioration de la performance industrielle.

L'inflation n'a pas eu impact significatif, reflétant une exposition structurelle limitée grâce aux mécanismes d'indexation contractuelle et aux mesures proactives de répercussion des coûts.

• **RÉSULTAT NET CONSOLIDÉ, PART DU GROUPE, A L'ÉQUILIBRE**

En m€	S1 2025	S1 2026	Var.
Ventes	10 986	10 509	
Résultat opérationnel (avant PPA)	623	632	9
Amortissement des actifs incorporels acquis	-92	-88	4
Charges de restructuration	-202	-156	46
Autres produits et charges opérationnels non courants	-8	-9	-1
Charges nettes de financement	-221	-213	8
Autres revenus et charges financiers	-60	-51	9
Résultat avant impôt des sociétés intégrées	40	115	75
Impôts sur les bénéfices	-113	-126	-13
Part de résultat net des sociétés liées	-155	2	157
Résultat net pour la période des activités non poursuivies	10	65	55
Résultat net consolidé, avant intérêts minoritaires	-219	56	275
Intérêts minoritaires	-50	-53	-3
Résultat net consolidé, part du Groupe	-269	3	272

Le résultat net part du Groupe **progresses de 272 millions d'euros** par rapport au S1 2025 :

• **Réduction des coûts de restructuration et des charges financière**

Les charges de restructuration se sont élevées à 156 millions d'euros au S1 2026, en baisse de 46 millions d'euros par rapport à la même période de l'année précédente, après un pic atteint en 2025 à la suite du déploiement accéléré du programme EU-FORWARD et du lancement du programme SIMPLIFY.

La charge nette d'intérêts s'est améliorée de 8 millions d'euros sur un an, bénéficiant d'une réduction de 24 millions d'euros des charges d'intérêts brutes, liée à la baisse du niveau d'endettement, malgré un coût moyen de la dette légèrement plus élevé.

- **Éléments non récurrents**

Le S1 2025 comprenait une dépréciation exceptionnelle non cash de 136 millions d'euros de la participation de FORVIA dans SYMBIO, à la suite de la décision de Stellantis de mettre fin à ses activités dans l'hydrogène.

Le S1 2026 intègre la contribution d'**Interiors**, présentée en activités non poursuivies conformément à l'IFRS 5. La finalisation attendue de la cession au second semestre 2026 entraînera des **charges fiscales à la date de clôture** de l'opération ainsi que le recyclage des écarts de conversion cumulés, pour un montant estimé à **environ 150 millions d'euros**. La composante en trésorerie de cet impact est déjà prise en compte dans les indicateurs de la transaction précédemment communiqués.

- **CASH-FLOW NET EN HAUSSE ET DE QUALITÉ**

En m€	S1 2025	S1 2026	Var.
Résultat opérationnel	623	632	9
Dépréciation et amortissements	841	806	-35
EBITDA ajusté	1 464	1,438	-26
<i>En % des ventes</i>	<i>13,3%</i>	<i>13,7%</i>	<i>+40 pb</i>
Dépenses d'investissement (capex)	-227	-198	29
R&D capitalisée	-361	-311	50
Variation du BFR, y compris affacturage	45	47	2
Restructurations	-78	-140	-62
Autres (opérationnel)	-24	-18	6
Cash-flow opérationnel	820	819	-1
Frais financiers	-254	-238	16
Impôts	-199	-150	49
Cash-flow net	367	432	65
<i>En % des ventes</i>	<i>3,3%</i>	<i>4,1%</i>	<i>+80 pb</i>

Cash-flow net en hausse de 18 % à 432 M€, avec une amélioration de sa qualité reflétant :

- Une **hausse de 40 points de base de la marge d'EBITDA**, qui s'établit à 13,7 % du chiffre d'affaires ;
- Un taux d'investissement limité à 4,8 % du chiffre d'affaires au premier semestre, qui devrait être rattrapé au second semestre pour atteindre **6,0 % à 6,5 % sur l'ensemble de l'exercice** conformément au niveau observé en 2025, et incluant l'impact exceptionnel lié à l'exercice d'une option de location sur un site industriel majeur ;
- Une **augmentation de 62 M€ des dépenses de restructuration**, dont le niveau devrait culminer en 2026 ;
- Une baisse de 49 M€ de l'impôt sur les sociétés par rapport à l'année précédente, principalement liée à des effets de calendrier qui devraient s'inverser au second semestre.

L'évolution du besoin en fonds de roulement (BFR) et de l'affacturage a généré un apport limité de trésorerie de 47 M€, dont une réduction de 49 M€ du recours à l'affacturage. Hors variation du BFR, affacturage et autres éléments opérationnels, le cash-flow net récurrent a atteint **403 M€**, soit **3,8 % du chiffre d'affaires**, en hausse de **70 points de base**.

Poursuite de la réduction du levier financier, à 1,6x

Dans la mesure où l'application de la norme IFRS 5 augmente mécaniquement le ratio d'endettement publié, les produits attendus de la cession d'Interiors n'étant pas encore reflétés dans la dette nette, les indicateurs de levier sont présentés avant impact IFRS 5.

Avant IFRS 5, la dette nette a été réduite de 0,5 milliard d'euros, à 5,5 milliards.

Le ratio dette nette / EBITDA ajusté s'est amélioré pour atteindre 1,6x au 30 juin 2026, contre 1,8x au 30 juin 2025 et 1,7x au 31 décembre 2025.

FINALISATION DE LA CESSION D'INTERIORS ATTENDUE AU 4^{ème} TRIMESTRE 2026

FORVIA poursuit activement les travaux en vue de la finalisation de la cession de son activité Interiors à Apollo, à la suite de la signature de l'accord le 26 avril 2026.

Des étapes clés ont déjà été franchies, notamment l'obtention des autorisations des autorités de la concurrence aux États-Unis et en Europe, ainsi que l'achèvement du processus de consultation du Comité d'Entreprise Européen. Sous réserve des dernières autorisations réglementaires usuelles et des conditions de clôture restantes, la finalisation de l'opération est attendue au quatrième trimestre 2026.

À la clôture de la transaction, **FORVIA anticipe une réduction de sa dette nette d'au moins 1,0 milliard d'euros et de sa dette brute d'au moins 1,4 milliard d'euros**, soutenant ainsi la poursuite de la trajectoire de désendettement du Groupe.

UNE FLEXIBILITÉ FINANCIÈRE ET UNE LIQUIDITÉ ENCORE RENFORCÉES

FORVIA a continué de renforcer sa flexibilité financière au cours du premier semestre 2026 en remboursant 421 millions d'euros d'échéances de dette arrivant à maturité en 2026, ce qui permet de quasiment solder ces échéances.

Par ailleurs, en juillet, FORVIA a procédé au remboursement anticipé d'un Schuldschein de 428 M€, d'échéance principale 2028. Sur une base pro forma, cela représente une réduction de 850 M€ de la dette brute du Groupe à fin juillet.

Les produits attendus de la cession de l'activité Interiors devraient permettre de **réduire significativement les besoins de refinancement du Groupe en 2027 et 2028**.

Le Groupe a également renforcé son profil de liquidité grâce au renouvellement de sa **ligne de crédit renouvelable (RCF) de 1,5 Md€, dont l'échéance a été étendue de 2028 à 2031**, avec des options d'extension supplémentaires jusqu'en 2032 et 2033.

Enfin, le profil de crédit de FORVIA a continué de s'améliorer à la suite de la révision des perspectives de notation par S&P Global Ratings et Fitch Ratings :

- S&P (BB-) a relevé sa perspective de Stable à Positive ;
- Fitch (BB+) a relevé sa perspective de Négative à Stable.

DÉPLOIEMENT DES PRIORITÉS IGNITE

Hausse de 15% des prises de commandes par rapport au 1er semestre 2025

Au premier semestre 2026, FORVIA a enregistré des prises de commandes de 13,4 milliards d'euros (hors activité Interiors).

Le Pôle Growth a représenté 60 % des prises de commandes totales et a affiché un ratio prises de commandes sur chiffre d'affaires de 1,5x, soutenant l'accélération attendue de la croissance du chiffre d'affaires dans les prochaines années.

La diversification du portefeuille a également continué de progresser. Les contrats remportés auprès des constructeurs chinois, coréens et japonais, ainsi que dans le segment des véhicules commerciaux et sur le marché indien, ont représenté environ 30 % des prises de commandes totales.

Accélération de la feuille de route innovation

FORVIA a poursuivi ses efforts d'innovation autour des grandes tendances qui façonnent l'industrie automobile.

Les éléments majeurs du premier semestre 2026 comprennent le développement de nouvelles solutions d'électrification, le lancement d'une plateforme embarquée native IA (Appning), des systèmes de sièges intégrant l'intelligence artificielle et des solutions avancées d'éclairage numérique sur le marché chinois.

Afin d'accélérer l'innovation et de renforcer les synergies entre les équipes, des sessions technologiques dédiées ont été organisées dans les différentes activités et régions du Groupe.

Montée en puissance de la transformation culturelle

Au premier semestre 2026, FORVIA a poursuivi le déploiement de ses initiatives de leadership et d'appropriation, impliquant plus de 6 000 managers dans le monde.

Plus de 4 600 managers ont désormais été formés aux principes « Guide, Empower and Recognize », qui visent à renforcer la responsabilisation et l'autonomie des équipes.

Le Groupe a également confirmé son engagement sociétal avec plus de 16 000 collaborateurs mobilisés lors du FORVIA Solidarity Day à travers plus de 560 initiatives locales.

Ces actions soutiennent la transformation de FORVIA et le renforcement de sa culture de performance et de responsabilité.

NOUVELLES OPPORTUNITÉS DE CROISSANCE CIBLÉE DANS LA DEFENSE

S'appuyant sur la longue expérience de HELLA dans les applications de défense et de sécurité, FORVIA accélère le développement de certaines activités liées à la défense en tirant parti de son savoir-faire industriel, de ses technologies avancées et de son empreinte industrielle mondiale.

L'expertise du Groupe dans les domaines des actionneurs, des systèmes de détection, de l'éclairage ainsi que des solutions de gestion des batteries et de l'énergie lui permet d'adresser un large éventail d'applications de défense, couvrant notamment les véhicules militaires conventionnels et les drones.

Dans le cadre de cette stratégie, FORVIA a récemment développé une relation stratégique avec une entreprise européenne spécialisée dans les systèmes de défense aérienne et de lutte anti-drones reposant sur l'intelligence artificielle. Cette collaboration a déjà donné lieu à une commande initiale d'environ 500 drones intercepteurs, avec une montée en cadence rapide de la production prévue à court terme.

Le transfert récent du site FORVIA d'Augsbourg (Allemagne) à GDELS (General Dynamics European Land Systems) illustre également le potentiel des activités liées à la défense pour offrir des opportunités attractives de reconversion industrielle, tout en contribuant au renforcement de la souveraineté industrielle européenne et de la résilience de sa base de défense.

OBJECTIFS 2026 CONFIRMÉS

Selon les prévisions de S&P Mobility publiées en juillet, la production automobile mondiale devrait reculer de 3,2 % au second semestre 2026 par rapport au second semestre 2025.

Dans un environnement marqué par la persistance des tensions géopolitiques et des pressions inflationnistes associées sur les coûts, le Groupe poursuivra une gestion proactive, s'appuyant sur une discipline stricte en matière de maîtrise des dépenses ainsi que sur des mécanismes de répercussion auprès de ses clients.

Fort de la solide performance enregistrée au premier semestre et de l'exécution rigoureuse de ses mesures de réduction des coûts, FORVIA confirme avec confiance l'ensemble de ses objectifs pour l'exercice 2026* :

- **Chiffre d'affaires** compris entre 20,0 et 21,0 milliards d'euros, à taux de change constants¹
- **Marge opérationnelle** comprise entre 6,0 % et 6,5 % du chiffre d'affaires
- **Cash-flow net** supérieur ou égal à 3.0% du chiffre d'affaires)
- **Ratio Dette / EBITDA ajusté** de 1,5x au 31 décembre 2026

**Ces objectifs reposent sur :*

- *les dernières prévisions de S&P Mobility faisant état d'une production mondiale de 91,1 millions de véhicules légers en 2026 ;*
- *l'absence de changements significatifs des droits de douane et des restrictions commerciales en vigueur au 31 juillet 2026 ; l'absence de détérioration significative de l'environnement macroéconomique et l'absence de perturbations majeures des chaînes d'approvisionnement mondiales.*

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

CALENDRIER FINANCIER

- **2 novembre 2026** **Annonce Chiffre d'affaires T3 2026** (avant Bourse)

Une conférence téléphonique aura lieu aujourd'hui à 9h00 (heure de Paris).

Si vous souhaitez suivre la présentation via webdiffusion, veuillez cliquer sur le lien suivant :
<https://www.sideup.fr/webcast-forvia-2026-hy-results/signin/en>

Une rediffusion sera disponible dès que possible.

Vous pouvez également suivre la présentation via une conférence téléphonique :

Les participants peuvent également suivre la présentation par téléphone :

- **France** : +33 1 70 91 87 06
- **Royaume-Uni** : +44 (0) 203 059 58 63
- **États-Unis** : +1 631 570 56 13

Presse

Christophe MALBRANQUE

Directeur Influence Groupe

+33 (0) 6 21 96 23 53

christophe.malbranque@forvia.com

Audrey ÉPÈCHE

Directrice Relations Médias

+33 (0) 6 15 98 23 53

audrey.epeche@forvia.com

Analystes

Adeline MICKELER

Directrices des Relations Investisseurs

+33 (0) 6 61 30 90 90

adeline.mickeler@forvia.com

Sébastien LEROY

Directeur adjoint des Relations Investisseurs

+33 (0) 6 26 89 33 69

sebastien.leroy@forvia.com

Fournisseur mondial de technologie automobile, FORVIA regroupe les forces technologiques et industrielles complémentaires de Faurecia et de HELLA. Avec plus de 137 500 collaborateurs, dont plus de 12 000 ingénieurs en R&D dans plus de 40 pays, FORVIA propose une approche unique et globale des défis automobiles d'aujourd'hui et de demain. Composé de 6 groupes d'activités et d'un solide portefeuille de propriété intellectuelle de plus de 12 400 brevets, FORVIA a pour objectif de devenir le partenaire privilégié d'innovation et d'intégration des constructeurs automobiles du monde entier. En 2025, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 26.2 milliards d'euros avant IFRS 5. FORVIA SE est cotée sur le marché Euronext Paris sous le code mnémorique FRVIA et fait partie de l'indice SBF 120. FORVIA est un acteur du changement qui s'engage à accompagner la transformation de la mobilité. www.forvia.com

ANNEXES

Dans le cadre de sa feuille de route stratégique **IGNITE**, FORVIA a mis en place une nouvelle organisation de son portefeuille d'activités articulée autour de deux pôles (« business clusters ») aux rôles stratégiques distincts :

- Le **pôle Growth** regroupe les activités Seating et Electronics*, caractérisées par un leadership technologique affirmé et de solides perspectives de croissance.
- Le **pôle Value** rassemble les activités Clean Mobility, Lifecycle Solutions, Lighting et Clarion*, avec un pilotage centré sur la performance opérationnelle et la génération de trésorerie.

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

VENTES ET MARGE OPÉRATIONNELLE PAR BUSINESS GROUP AU 1^{er} SEMESTRE 2026

Ventes consolidées

	S1 2025	S1 2026	Variation publiée	Variation organique
En m€				
PÔLE GROWTH	5 909	5 526	-6,5%	-4,8%
SEATING	4 305	3 844	-10,7%	-9,3%
ELECTRONICS	1 603	1 682	+4,9%	+7,3%
PÔLE VALUE	5 077	4 982	-1,9%	+1,5%
CLEAN MOBILITY	2 043	1 950	-4,6%	-1,0%
LIFECYCLE SOLUTIONS	497	514	+3,5%	+4,6%
LIGHTING	1 849	1 736	-6,1%	-4,7%
CLARION	683	776	+13,7%	+22,8%
AUTRES	5	6	+28,2%	+36,0%
GROUPE	10 986	10 509	-4,3%	-1,9%

Pôle Growth : les ventes affichent un recul organique de 4,8 %, pénalisé par un mix clients défavorable dans l'activité Seating en Chine

- L'activité **Electronics** a maintenu une dynamique solide avec une croissance organique de 7,3 %, soutenue par le succès continu des technologies de radar et de gestion de l'énergie, notamment en Europe et en Amérique du Nord.
- Le chiffre d'affaires organique de **Seating** a reculé de 9,3 %. Alors que la performance est restée globalement en ligne avec la production automobile en Europe et en Amérique du Nord, l'activité en Chine a été pénalisée par un mix clients défavorable, marqué notamment par une forte baisse de la production de BYD, particulièrement au premier trimestre.

Pôle Value : la croissance organique s'élève à 1,5 %, portée par Clarion et Lifecycle Solutions

- Les ventes organiques de **Clean Mobility** ont diminué de 1,0 %. L'activité a bénéficié de la forte dynamique des motorisations thermiques (ICE) en Amérique du Nord ainsi que de la montée en cadence d'un important programme lancé au second semestre 2025 auprès d'un grand constructeur européen, mais ces éléments ont été partiellement compensés par l'accélération de l'électrification en Chine.
- **Lifecycle Solutions** a enregistré une croissance organique de 4,6 %, principalement portée par les activités de rechange (aftermarket) et de « Special Original Equipment ».
- L'activité de **Lighting** a reculé de 4,7 % en base organique, principalement en raison de la fin de certains programmes en Europe, insuffisamment compensée par les nouveaux lancements.
- **Clarion** a affiché une forte croissance organique de 22,8 %, soutenue par les constructeurs japonais en Europe et en Amérique du Nord.

Marge opérationnelle

<i>En m€</i>	S1 2025	S1 2026	Variation
PÔLE GROWTH	350	334	
% des ventes	5,9%	6,1%	+20 pb
SEATING	229	211	
% des ventes	5,3%	5,5%	+20 pb
ELECTRONICS	121	123	
% des ventes	7,5%	7,3%	-20 pb
PÔLE VALUE	273	298	
% des ventes	5,4%	6,0%	+60 pb
CLEAN MOBILITY	161	188	
% des ventes	7,9%	9,7%	+180 pb
LIFECYCLE SOLUTIONS	45	66	
% des ventes	9,1%	12,9%	+280 pb
LIGHTING	81	5	
% des ventes	4,4%	0,3%	-410 pb
CLARION	15	41	
% des ventes	2,2%	5,3%	+310 pb
OTHERS	-30	-2	
% des ventes			
GROUPE	623	632	
% des ventes	5,7%	6,0%	+30 pb

Pôle Growth : amélioration de la marge de 20 points de base

- Seating a amélioré sa rentabilité grâce à la réduction des coûts fixes et à une forte flexibilisation de sa structure de coûts en Chine.
- Electronics a quasiment maintenu son niveau de marge, grâce à une gestion rigoureuse des dépenses de R&D.

Pôle Value : amélioration de la marge de 60 points de base

- Clean Mobility a significativement amélioré sa rentabilité grâce au succès des programmes de réduction des coûts et à la poursuite des gains d'efficacité opérationnelle.
- Lifecycle Solutions a renforcé sa rentabilité, soutenue par un bon niveau d'activité et un mix produit favorable.
- Comme attendu, Lighting a atteint le point bas de sa rentabilité au 1^{er} semestre. Le programme de transformation est désormais engagé et vise un retour aux niveaux de rentabilité de 2025 d'ici 2028.
- Clarion Electronics a amélioré sa rentabilité, bénéficiant d'un fort levier opérationnel lié à l'activité ainsi que d'une gestion rigoureuse de l'inflation des puces mémoire.

VENTES ET MARGE OPÉRATIONNELLE PAR RÉGION

Ventes consolidées

<i>En m€</i>	S1 2025	S1 2026	Var.	Var. organique	Perf vs. Prod auto
EMEA	5 302	5 317	+0,3%	+0,3%	+3 pts
dont Europe	5 196	5 218	+0,4%	+0,5%	+2 pts
AMÉRIQUES	2 634	2 603	-1,2%	+4,4%	+4 pts
dont Amérique du Nord	2 387	2 334	-2,2%	+4,3%	+5 pts
ASIE	3 050	2 588	-15,1%	-11,3%	-11 pts
dont Chine	2 257	1 804	-20,1%	-19,3%	-14 pts
dont Reste de l'Asie	793	785	-1,0%	+11,3%	+6 pts
GROUPE	10 986	10 509	-4,3%	-1,9%	-1 pt

EUROPE et AMÉRIQUES : dans ces deux régions, la croissance organique et la surperformance par rapport au marché ont principalement été portées par les activités Electronics, Clarion et Clean Mobility, compensant largement le recul de Lighting.

ASIE : en Chine, Seating a été fortement pénalisé par un mix clients défavorable et, dans une moindre mesure, Clean Mobility a subi l'accélération de l'électrification du marché. Dans le Reste de l'Asie, la forte croissance a principalement été soutenue par la performance de Clarion.

Marge opérationnelle

<i>En m€</i>	S1 2025	S1 2026	Variation
EMEA	187	196	+4,9%
% des ventes	3,5%	3,7%	+20 pb
AMÉRIQUES	143	184	+28,3%
% des ventes	5,4%	7,1%	+170 pb
ASIE	292	252	-13,6%
% des ventes	9,6%	9,8%	+20 pb
GROUPE	623	632	+1,6%
% des ventes	5,7%	6,0%	+30 pb

EMEA : la rentabilité a poursuivi sa progression, même si cette amélioration a été partiellement compensée par une performance plus faible de l'activité Lighting.

AMÉRIQUES : la marge a enregistré une amélioration significative de 170 points de base, principalement portée par la performance opérationnelle et la contribution de l'activité Clean Mobility.

ASIA : en Chine, un niveau de marge solide a été maintenu malgré la baisse du chiffre d'affaires, grâce à une flexibilisation efficace de la structure de coûts. Le Reste de l'Asie a par ailleurs contribué à une nouvelle amélioration de la rentabilité de la région.

VENTES AU 2^{ème} TRIMESTRE 2026

Par Business Group

<i>En m€</i>	T2 2025	T2 2026	Var.	Var. organique
PÔLE GROWTH	2 949	2 837	-3,8%	-3,7%
SEATING	2 152	1 995	-7,3%	-7,5%
ELECTRONICS	797	842	+5,8%	+6,4%
PÔLE VALUE	2 549	2 537	-0,5%	+0,8%
CLEAN MOBILITY	1 041	988	-5,1%	-4,1%
LIFECYCLE SOLUTIONS	246	256	+4,1%	+4,0%
LIGHTING	914	897	-1,8%	-1,9%
CLARION	346	392	+13,4%	+20,0%
AUTRES	2	3	+31,5%	+34,8%
GROUPE	5 498	5 374	-2,3%	-1,7%

Par Région

<i>En m€</i>	T2 2025	T2 2026	Var.	Var. organique	Perf vs. prod auto
EMEA	2 670	2 647	-0,9%	-0,9%	+2 pts
dont Europe	2 614	2 595	-0,7%	-0,7%	+2 pts
AMERIQUES	1 332	1 376	+3,3%	+4,9%	+4 pts
dont Amérique du Nord	1 197	1 229	+2,7%	+5,4%	+6 pts
ASIE	1 496	1 351	-9,7%	-8,8%	-9 pts
dont Chine	1 100	968	-12,0%	-14,8%	-12 pts
dont Reste de l'Asie	396	383	-3,1%	+7,7%	+2 pts
GROUPE	5 498	5 374	-2,3%	-1,7%	-1 pt

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.

DÉCLARATION PRÉLIMINAIRE SUR LA CESSIION DE L'ACTIVITÉ INTERIORS (IFRS 5)

Le 24 février 2026, FORVIA a annoncé son intention de céder son activité Interiors. Par la suite, le 26 avril 2026, le Groupe a signé un accord définitif avec Apollo, sous réserve de l'obtention des autorisations réglementaires usuelles et de la réalisation des conditions de clôture habituelles.

Conformément aux exigences de la norme IFRS 5, l'activité Interiors est classée comme activité non poursuivie depuis le 31 décembre 2025. En conséquence, les actifs et passifs liés à cette activité sont présentés comme détenus en vue de la vente au 30 juin 2026.

Par conséquent, la performance financière de l'activité Interiors est présentée séparément de celle des activités poursuivies dans les états financiers consolidés du Groupe pour le premier semestre 2026 ainsi que pour les périodes comparatives.

Afin de faciliter l'analyse de la performance financière sous-jacente du Groupe et de l'évolution de son bilan, FORVIA présente également certains indicateurs, notamment la dette nette et le levier financier, sur une base pré-IFRS 5, les produits attendus de la cession n'étant pas reflétés dans les chiffres de dette nette établis selon IFRS 5 tant que l'opération n'est pas finalisée.

DÉFINITIONS DES TERMES UTILISÉS DANS CE DOCUMENT

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,
- du résultat net des activités non poursuivies.

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).