



Résultats 2015

Jacques Aschenbroich
Directeur Général

18 février 2016

Faits marquants S2

<p>Innovation, moteur de croissance</p>	<p>Prises de commandes⁽¹⁾ de 9,4md€</p>	<p>+12%</p>
<p>Accélération de la Croissance</p>	<p>Chiffre d'affaires de 7,2md€ Chiffre d'affaires 1ère monte de 6,3md€ <i>Surperformance de 7 points</i> Chiffre d'affaires marché du remplacement de 0,8md€</p>	<p>+14% publiés +8% à PCC ⁽²⁾ +15% publiés +9% à PCC ⁽²⁾ +6% publiés +4% à PCC ⁽²⁾</p>
<p>Amélioration de la profitabilité</p>	<p>Marge opérationnelle⁽¹⁾ de 578m€ + 21% Résultat net⁽¹⁾ de 385m€ + 26%</p>	<p>8.0% du CA 5.3% du CA</p>
<p>Augmentation de la Génération de cash</p>	<p>EBITDA⁽¹⁾ à 934m€ + 18% Cash flow libre⁽¹⁾ + 49% Taux de conversion <small>(cash flow libre/EBITDA)</small> ROCE⁽¹⁾</p>	<p>12,9% du CA 259m€ 28% 33%</p>

(1) Voir glossaire page 49

(2) A périmètre et taux de change constants.

Faits marquants 2015

**Innovation,
moteur de croissance**

Prises de commandes⁽¹⁾ de 20,1md€

+15%

Chiffre d'affaires de 14,5md€

**+14% publiés
+7% à PCC ⁽²⁾**

Chiffre d'affaires 1ère monte de 12,6md€

**+16% publiés
+8% à PCC ⁽²⁾**

Surperformance CA 1ère monte

Croissance⁽²⁾

Surperformance ⁽³⁾

Monde

+8%

+6pts

Europe

+11%

+6pts

Chine

+8%

+4pts

Asie (hors Chine)

+6%

+7pts

Amérique du Nord

+5%

+2pts

Amérique du Sud

-18%

+1pt

**Accélération de la
croissance
tout au long de l'année**

Chiffre d'affaires du marché du remplacement
de 1,6md€

**+7% publiés
+3% à PCC ⁽²⁾**

⁽¹⁾ Voir glossaire page 49

⁽²⁾ A périmètre et taux de change constants

⁽³⁾ Vs production automobile

Faits marquants 2015

Accélération de la croissance

Chiffre d'affaires de 14,5md€

+14% publiés
+7% à PCC⁽²⁾

Profitabilité en amélioration continue

Marge opérationnelle⁽¹⁾ de 1 116m€ + 22%

Résultat net ⁽¹⁾ de 729m€ + 30%
Résultat net hors éléments non récurrents de 825m€ + 39%

Résultat net par action + 29%
Résultat net par action hors éléments non récurrents + 38%

7,7% du CA

5,0% du CA
5,7% du CA

9,33€
10,56€

Bilan solide

EBITDA⁽²⁾ de 1 847m€ + 21%

Cash flow libre ⁽¹⁾ + 73%

Taux de conversion (cash flow libre/EBITDA)

ROCE⁽¹⁾

ROA⁽¹⁾

Endettement financier net ⁽³⁾ de 124m€

12,7% du CA

565m€

31%

33%

20%

Diminution de 253m€

Dividende proposé à la prochaine AG

Dividende 2015 de 3€ par action

Taux de distribution

+ 36%

32%

(1) Voir glossaire page 49

(2) A périmètre et taux de change constants

(3) Nouvelle définition dans glossaire page 49 – également appliqué de manière rétroactive sur les montants 2014

Perspectives 2016

Sur la base des hypothèses suivantes pour l'année 2016 :

- Une hausse de la production automobile :
 - Monde : de l'ordre de 2,5%
 - Europe : de l'ordre de 2%
 - Chine : de l'ordre de 5%
 - Amérique du Nord : de l'ordre de 2%
- Des prix de matières premières et des taux de change en ligne avec les niveaux actuels

Valeo se fixe pour objectifs en 2016 :

- Une forte croissance du chiffre d'affaires supérieure, à celle du marché dans les principales régions de production, y compris en Chine
- Une légère hausse de la marge opérationnelle* (en % du chiffre d'affaires) malgré l'augmentation des frais nets de R&D nécessaire à la croissance future du Groupe dans les domaines de la réduction des émissions de CO₂ et de la conduite intuitive

Objectifs moyen terme :

- Confiance dans l'atteinte des objectifs 2020 grâce au niveau important des prises de commandes

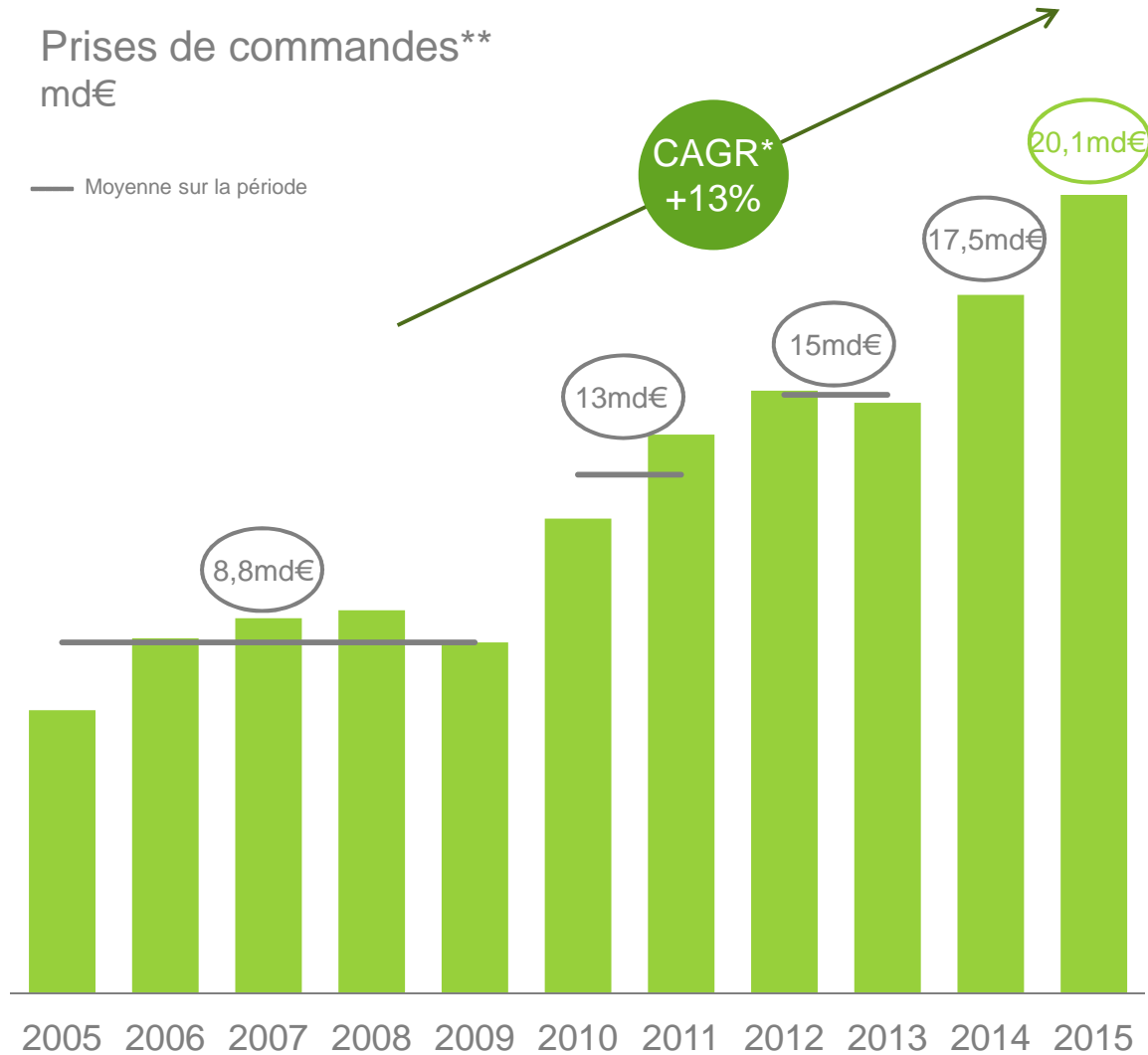
**Y compris la quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence*



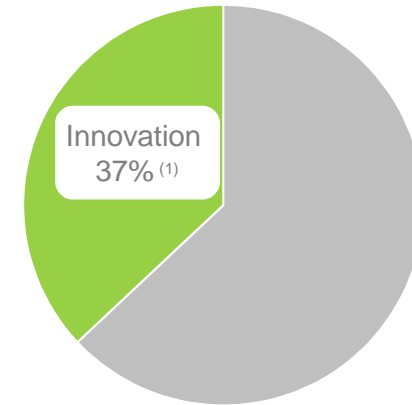
Prises de commandes de 20,1md€
en hausse de 15%
confirmant le fort potentiel de croissance

Accélération des prises de commandes à + 15%...

... se traduisant par l'accélération de la croissance organique future

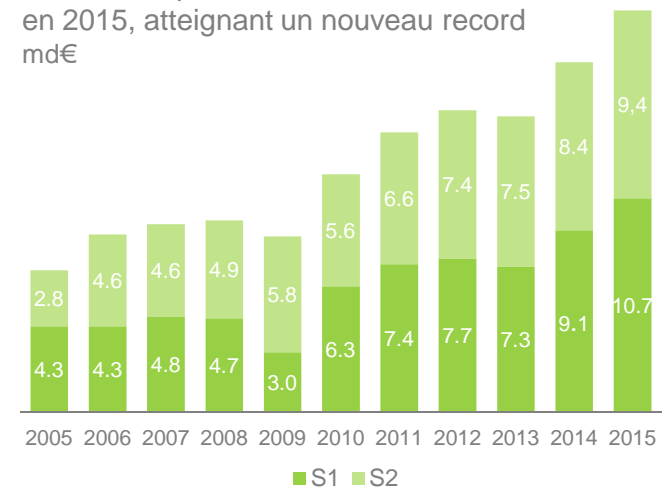


Innovation, moteur de la croissance organique future...
En % des prises de commandes**



⁽¹⁾ Produits et technologies vendus depuis moins de 3 ans

...avec des prises de commandes** semestrielles, en 2015, atteignant un nouveau record md€

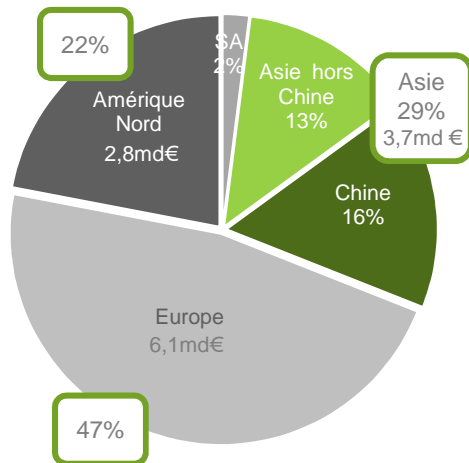


*Référence 2008 (moyenne 2005-2009) → 2015
**Hors activités Mécanismes d'Accès et y compris la quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence

Accélération des prises de commandes, moteur de la croissance organique future

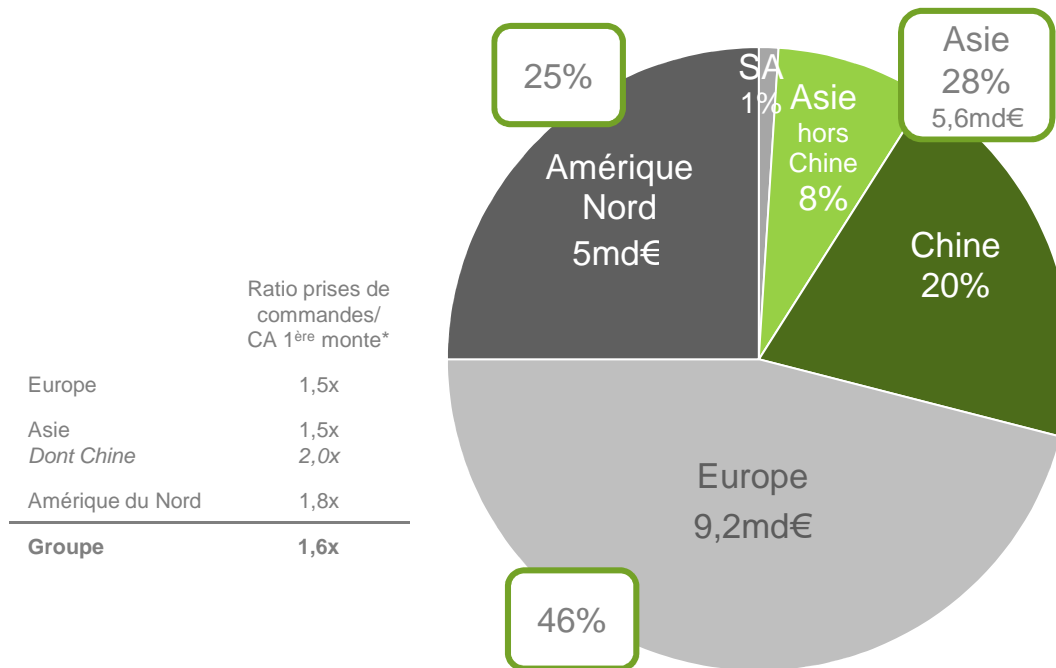
Chine: constructeurs locaux représentant ~20% du CA 1ère monte et 41% des prises de commandes

% du CA 1ère monte 2015*



CA 1ère monte : 12,6m€

% des prises de commandes 2015*



Prises de commandes : 20,1m€

Région	Ratio prises de commandes / CA 1ère monte*
Europe	1,5x
Asie	1,5x
Dont Chine	2,0x
Amérique du Nord	1,8x
Groupe	1,6x

*CA 1ère monte et prises de commandes par destination incluant la quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence



Accélération de la croissance au cours de l'année

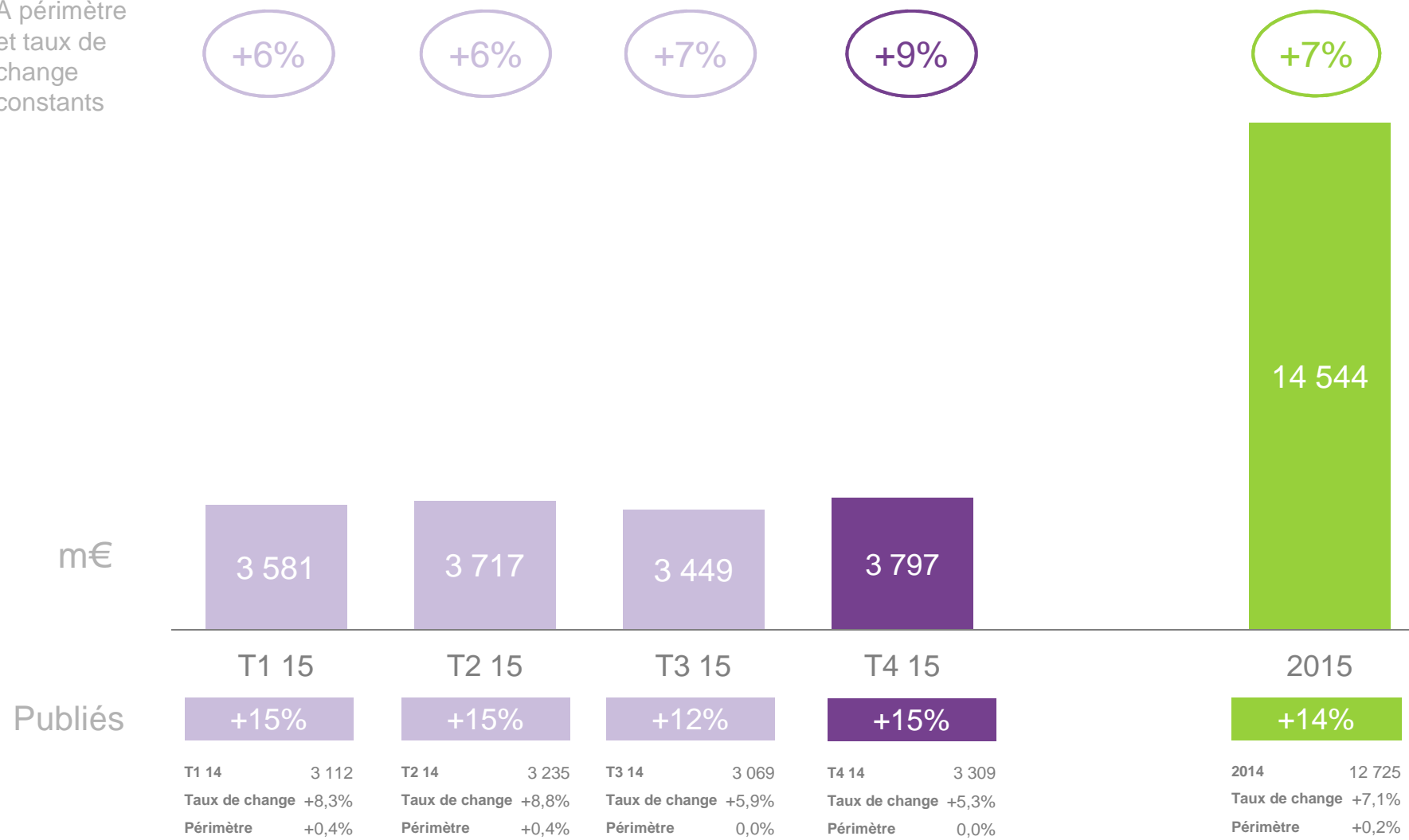
CA de 14,5md€, + 14% publiés
+ 7% à périmètre et taux de change constants

CA 1ère monte, + 16% publiés
+ 8% à PCC, surperformance de 6 points

CA marché du remplacement, + 7% publiés
+ 3% à PCC

Accélération, au cours de l'année de la croissance du CA total

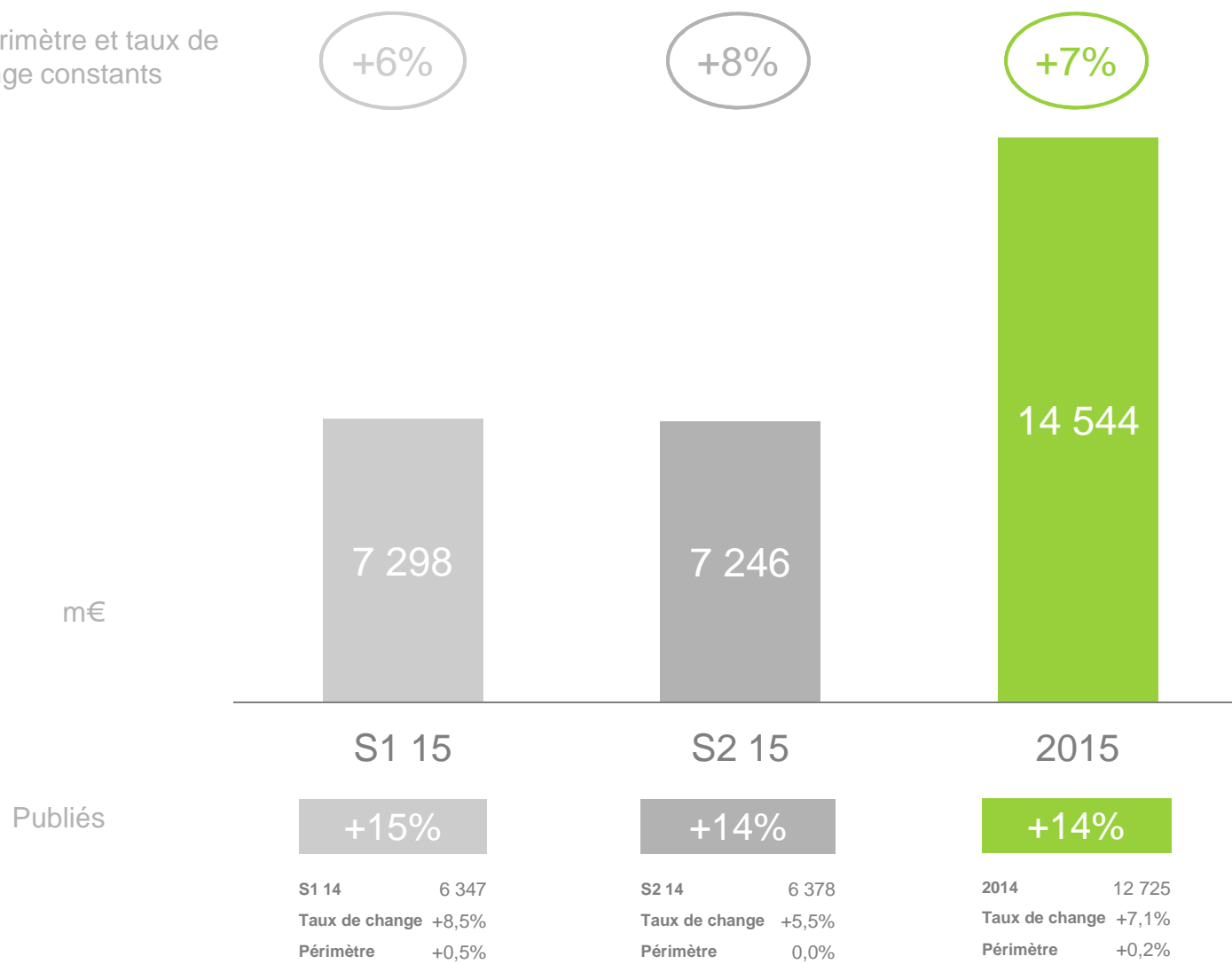
À périmètre
et taux de
change
constants



Accélération, au cours de l'année, de la croissance du CA total

S1 + 6%, S2 + 8% à périmètre et taux de change constants

À périmètre et taux de change constants



Accélération, au cours de l'année, de la croissance du CA 1ère monte

À périmètre et taux de change constants

+7%

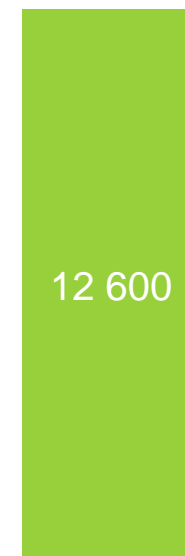
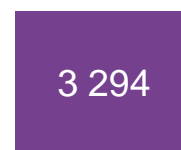
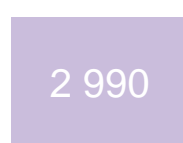
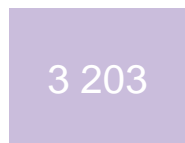
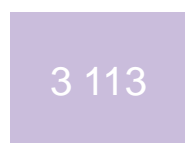
+6%

+7%

+12%

+8%

m€



T1 15

T2 15

T3 15

T4 15

2015

Publiés

+16%

+16%

+13%

+17%

+16%

T1 14 2 677
Taux de change +8,7%
Périmètre +0,5%

T2 14 2 755
Taux de change +9,3%
Périmètre +0,6%

T3 14 2 644
Taux de change +6,3%
Périmètre 0,0%

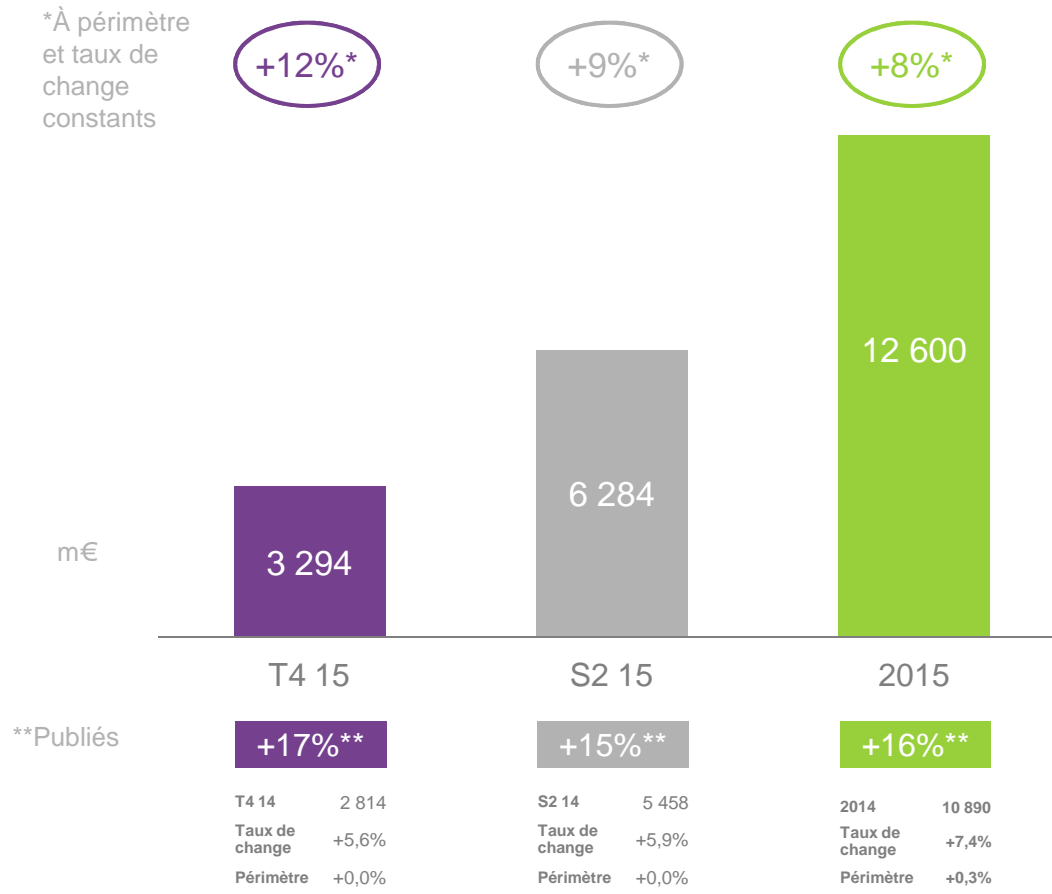
T4 14 2 814
Taux de change +5,6%
Périmètre 0,0%

2014 10 890
Taux de change +7,4%
Périmètre +0,3%

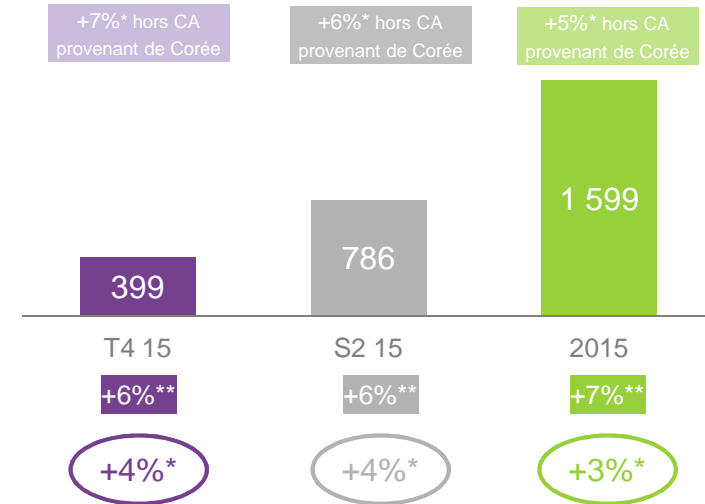
Accélération, au cours de l'année, de la croissance du CA 1ère monte

2015 + 8%, S2 + 9% et T4 + 12% à périmètre et taux de change constants

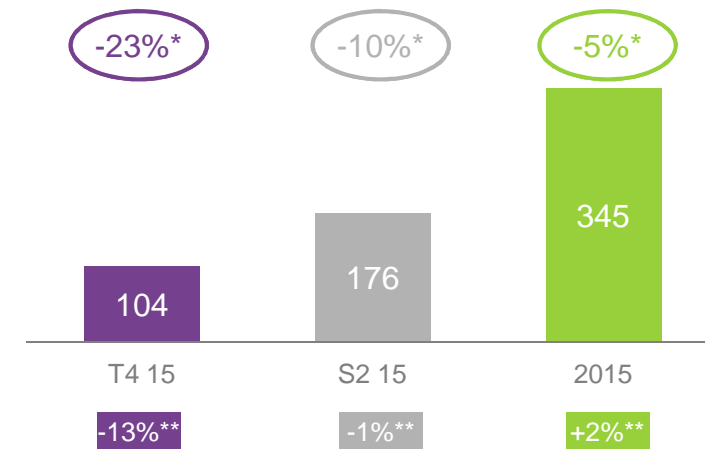
CA 1ère monte



Marché du remplacement



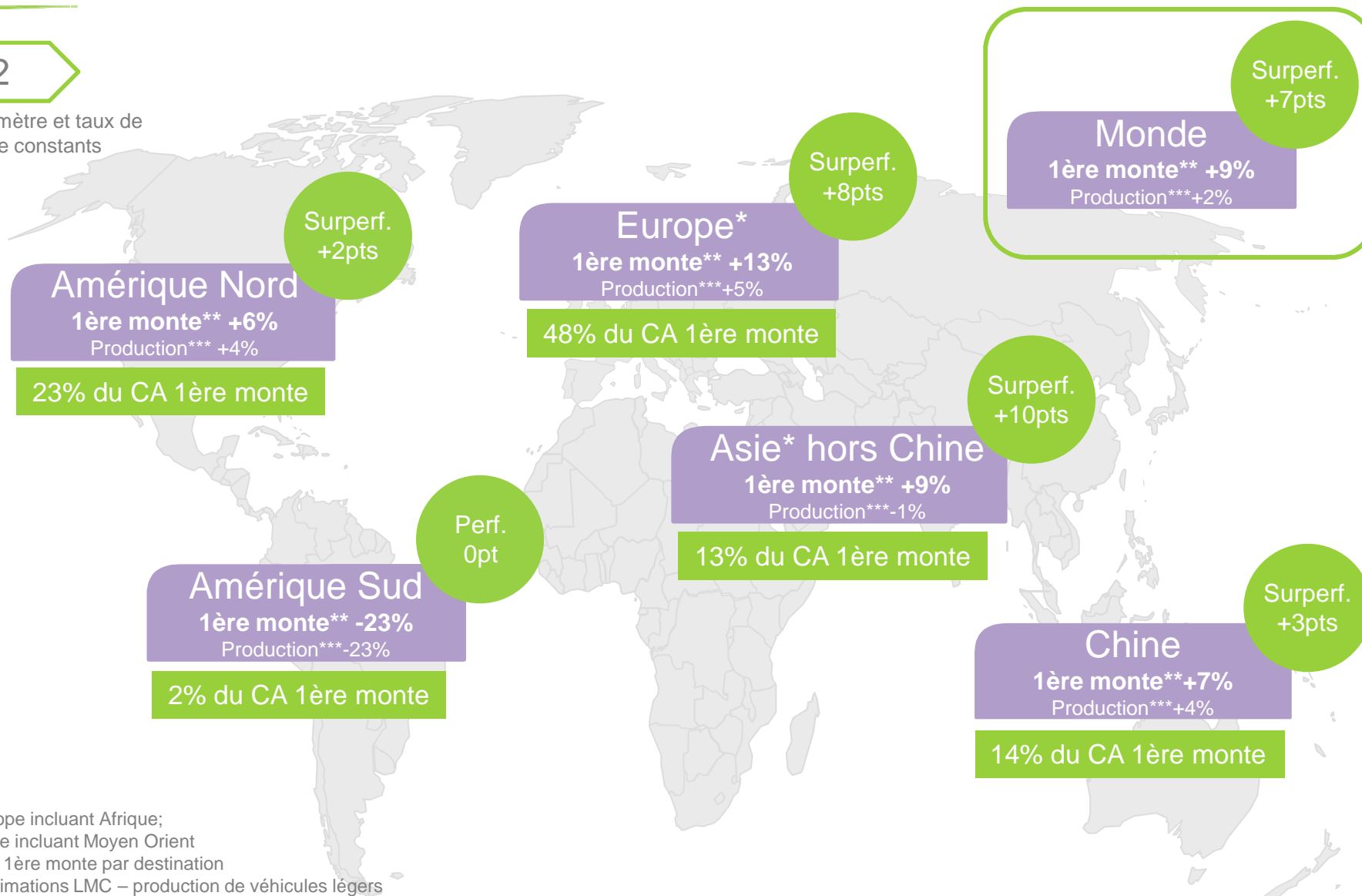
Divers



Accélération de la surperformance au cours de l'année

S2

A périmètre et taux de change constants



* Europe incluant Afrique;

Asie incluant Moyen Orient

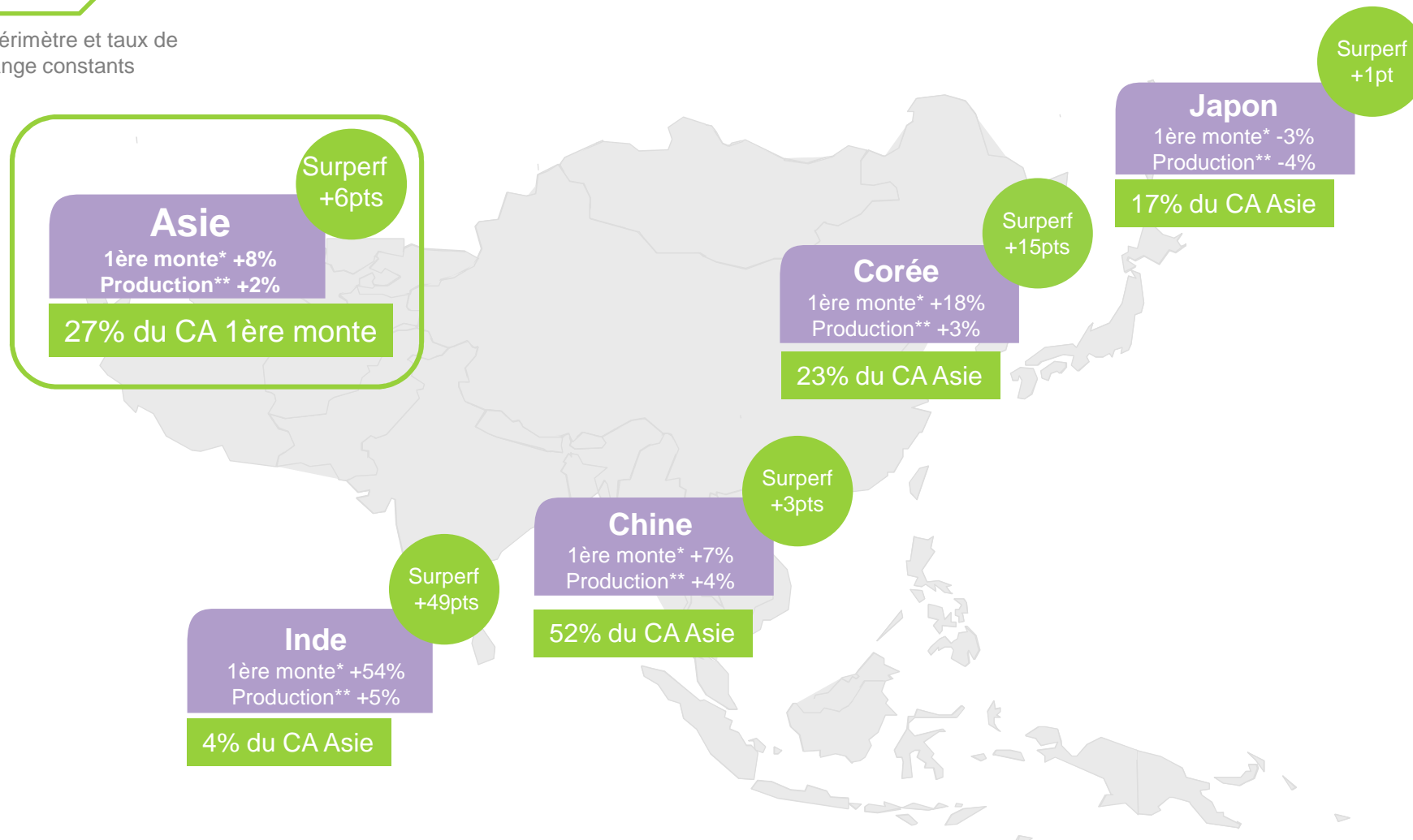
** CA 1ère monte par destination

***estimations LMC – production de véhicules légers

Surperformance dans tous les pays de production en Asie

S2

A périmètre et taux de change constants



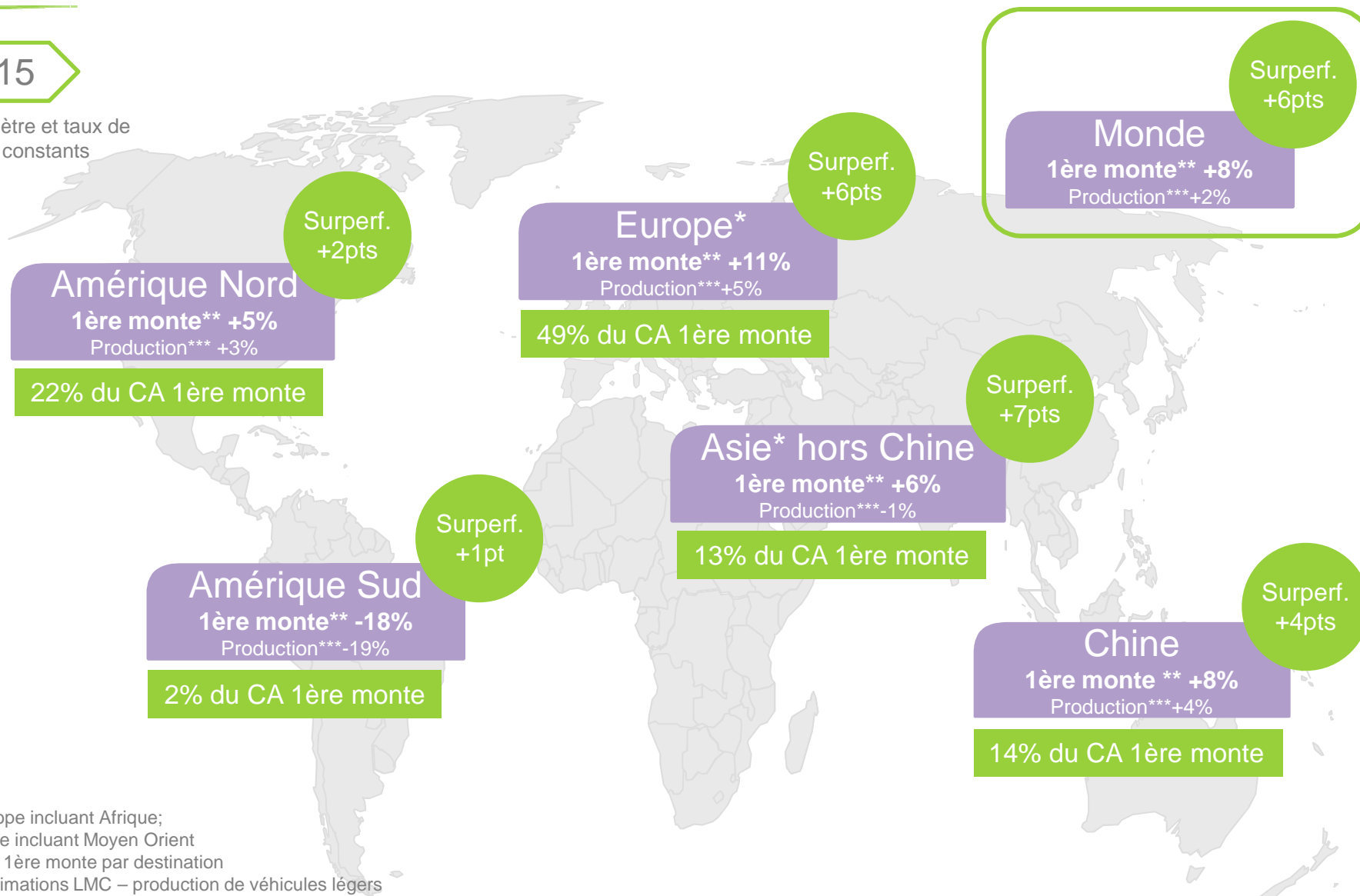
*CA Valeo 1ère monte par destination

**Estimations LMC – production de véhicules légers

Surperformance dans toutes les régions de production

2015

A périmètre et taux de change constants



* Europe incluant Afrique;

Asie incluant Moyen Orient

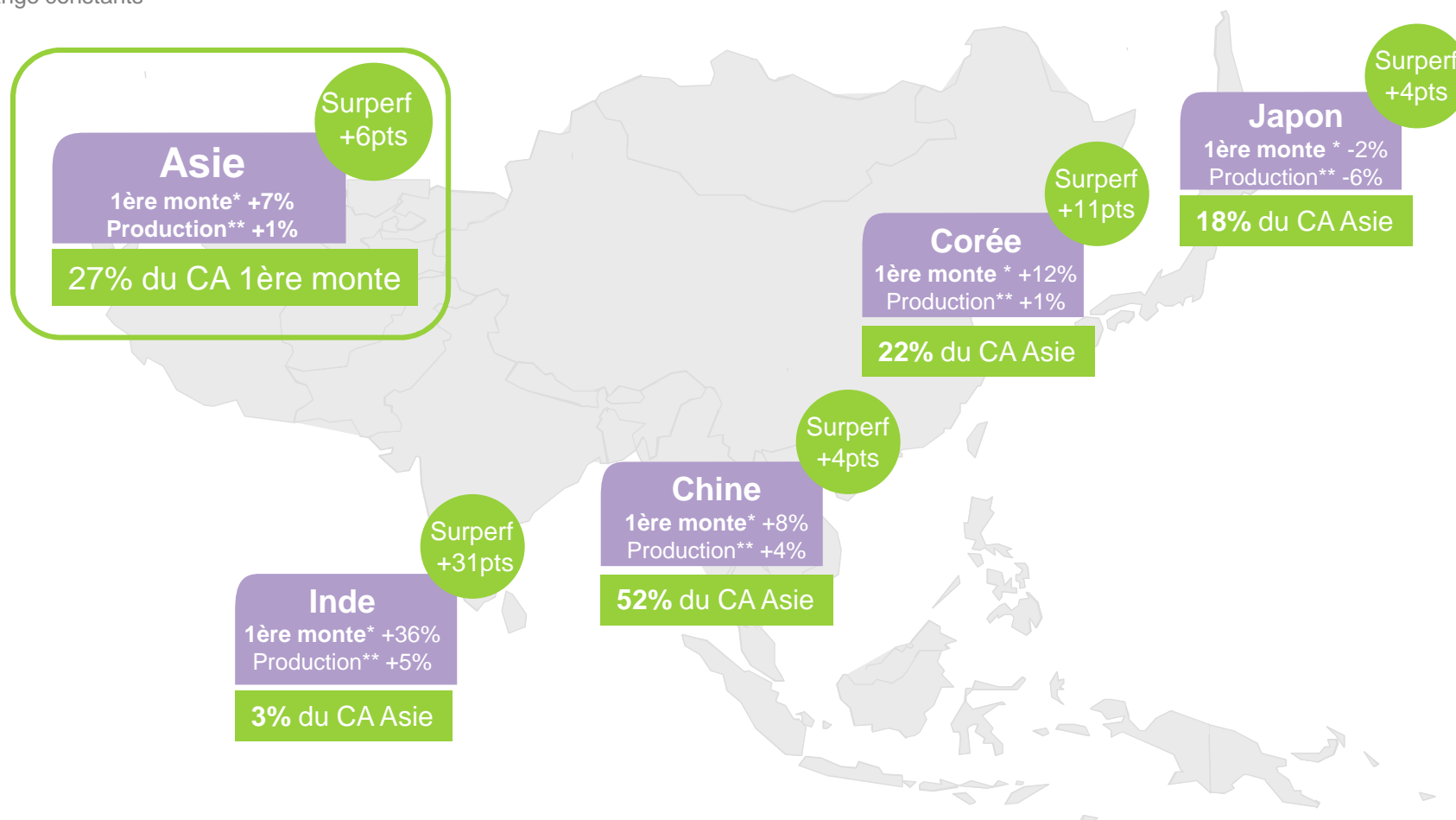
** CA 1ère monte par destination

***estimations LMC – production de véhicules légers

Surperformance dans tous les pays de production en Asie

2015

A périmètre et taux de change constants



*CA Valeo 1ère monte par destination

**Estimations LMC – production de véhicules légers

18 février 2016 | 17

Valeo

Reprise de la surperformance avec tous les clients chinois

2015

A périmètre et taux de change constants

Constructeurs chinois représentant :

- ~20% du CA 1^{ère} monte
- 46% de la production automobile locale

Surperf
+28pts

Constructeurs chinois
1^{ère} monte* +37%
Production +9%**

*CA Valeo 1^{ère} monte par destination

**Estimations LMC – production de véhicules légers

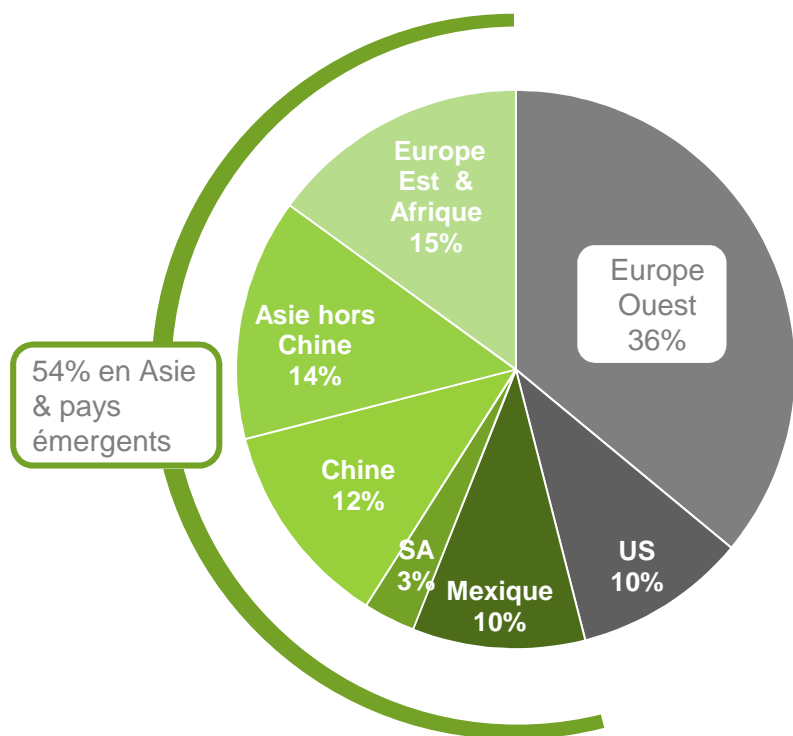
18 février 2016 | 18

Valeo

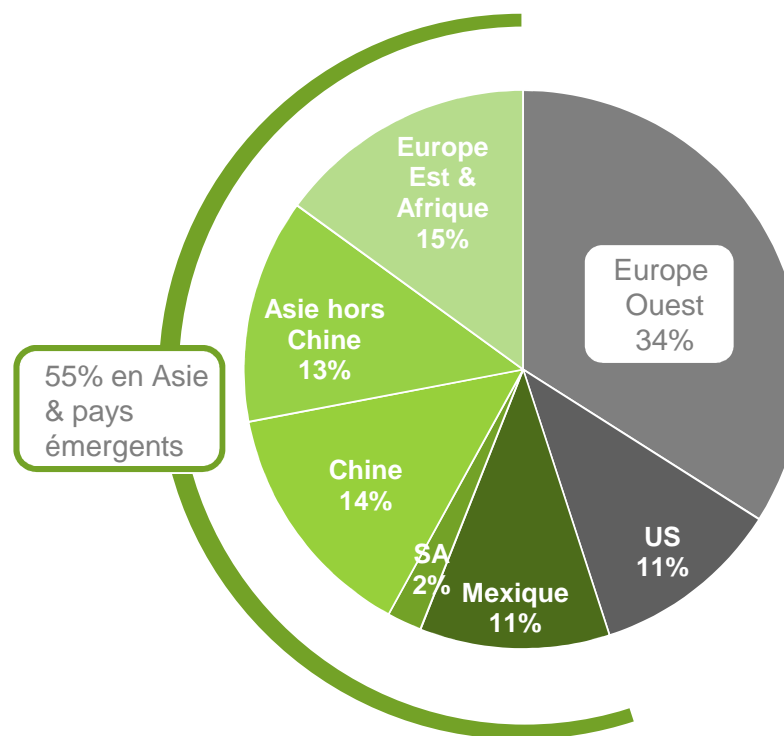
Positionnement géographique équilibré

CA 1ère monte par région de production

% du CA 1ère monte



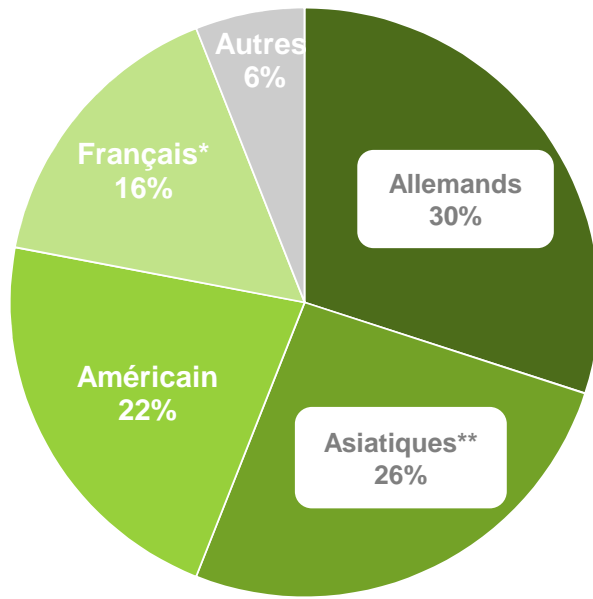
2014



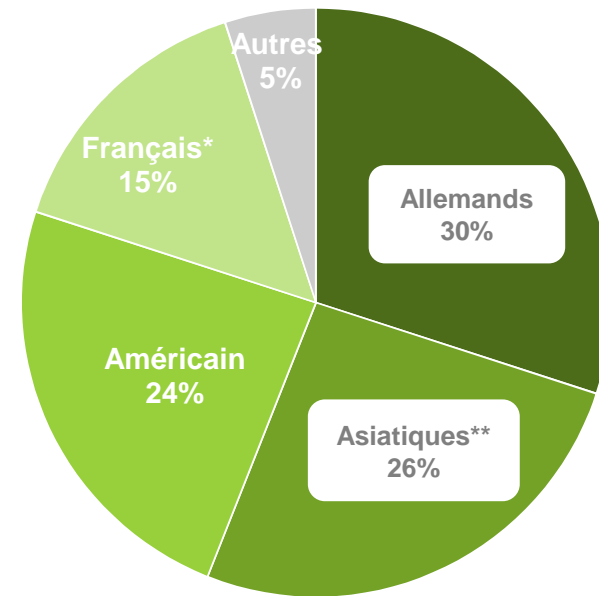
2015

Un portefeuille client équilibré

% du CA 1ère monte



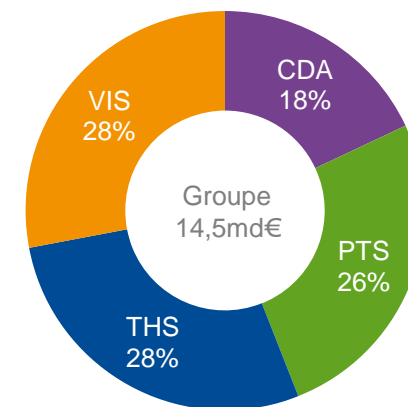
2014



2015


* Excluant Nissan
** Incluant Nissan

Accélération de la croissance au cours de l'année dans tous les Pôles d'activité



	CA total 2015 (taux de croissance publié)	CA 1ère monte (taux de croissance à périmètre et taux de change constants)			
		2015	S2	T4	Performance
CDA*	+18%	+13%	+13%	+15%	↗
Propulsion	+13%	+8%	+10%	+12%	↗
Thermiques	+12%	+3%	+5%	+6%	↗
Visibilité	+16%	+9%	+11%	+15%	↗
Groupe	+14%	+8%	+9%	+12%	↗

* Confort et Aide à la Conduite



Marge opérationnelle*
S2 : + 21% à 578m€ (8,0% du CA)
2015 : + 22% à 1 116m€ (7,7% du CA)

Résultat net

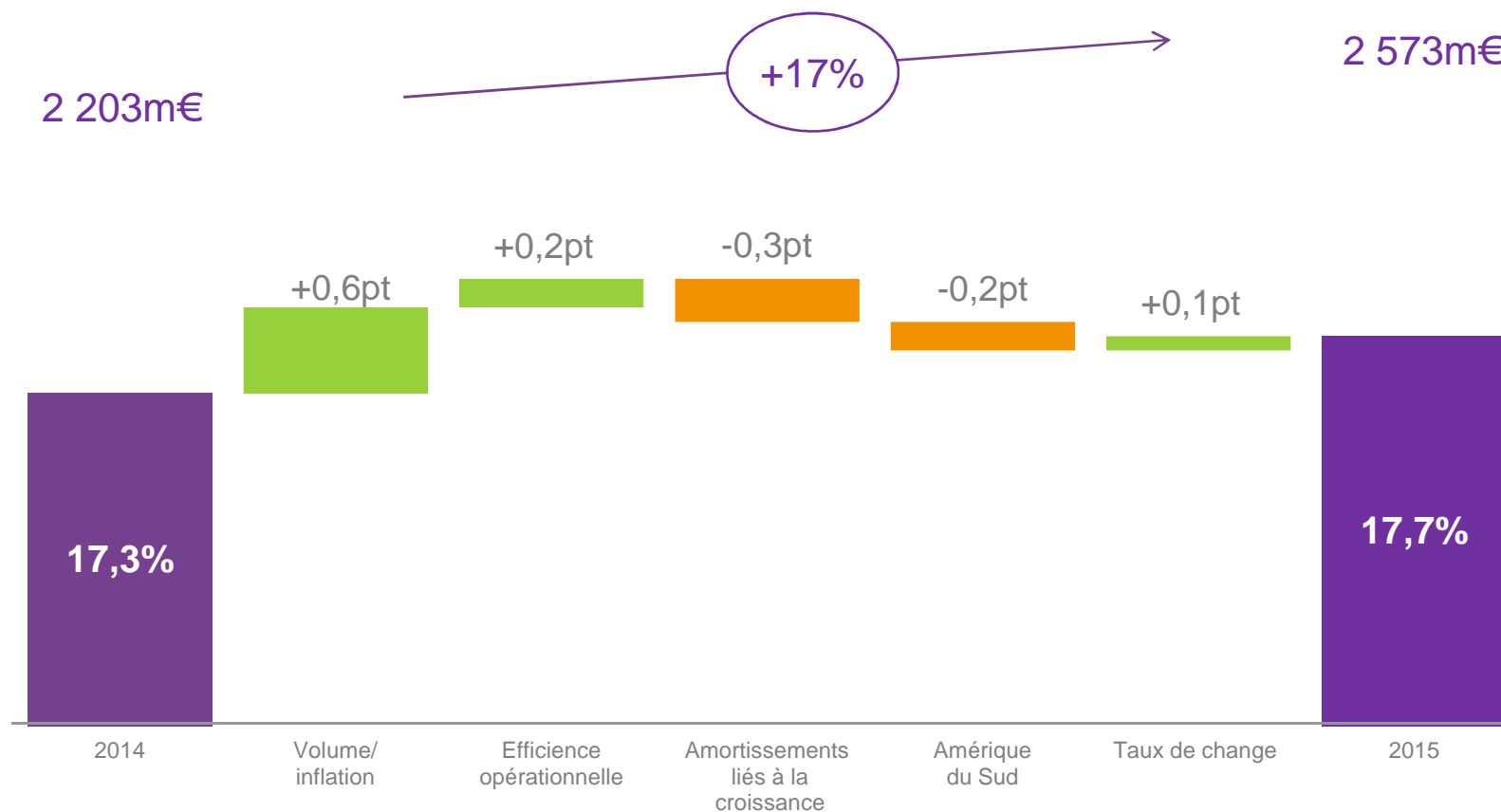
S2 : + 26% à 385m€ (5,3% du CA)
2015 : + 30% à 729m€ (5,0% du CA)

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

Marge brute 2015 en hausse de 17% à 2 573m€, soit 17,7% du CA

Levier opérationnel et efficacité industrielle, moteurs d'amélioration de la marge brute

En % du CA



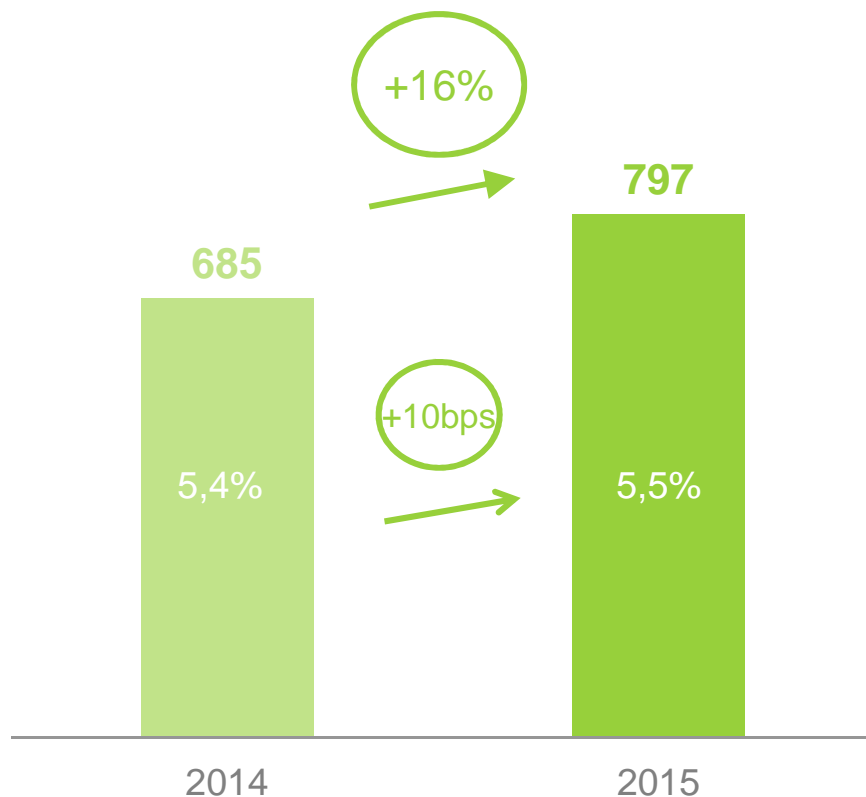
NB: Chiffres arrondis

18 février 2016 | 23

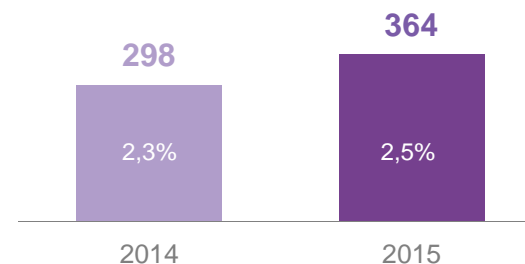


Frais de R&D nets à 5,5% du CA, en hausse de 10bps

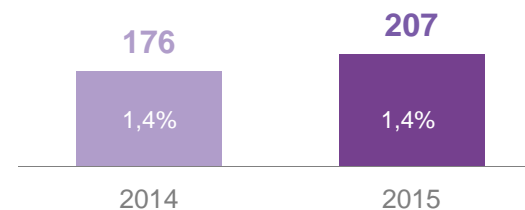
Frais R&D nets
En m€ & en % du CA



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

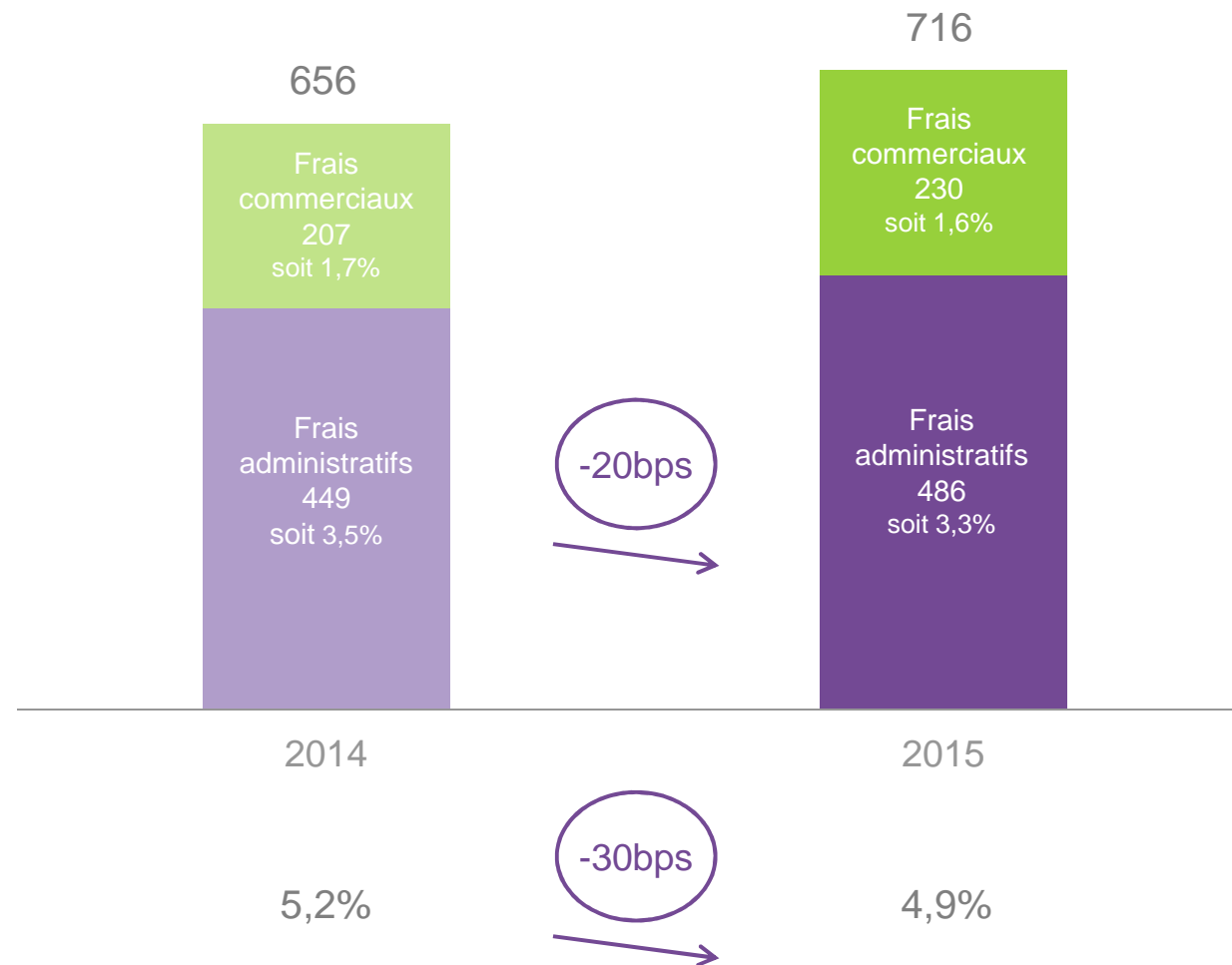


Amortissement des frais de
développement capitalisés
En m€ & en % du CA



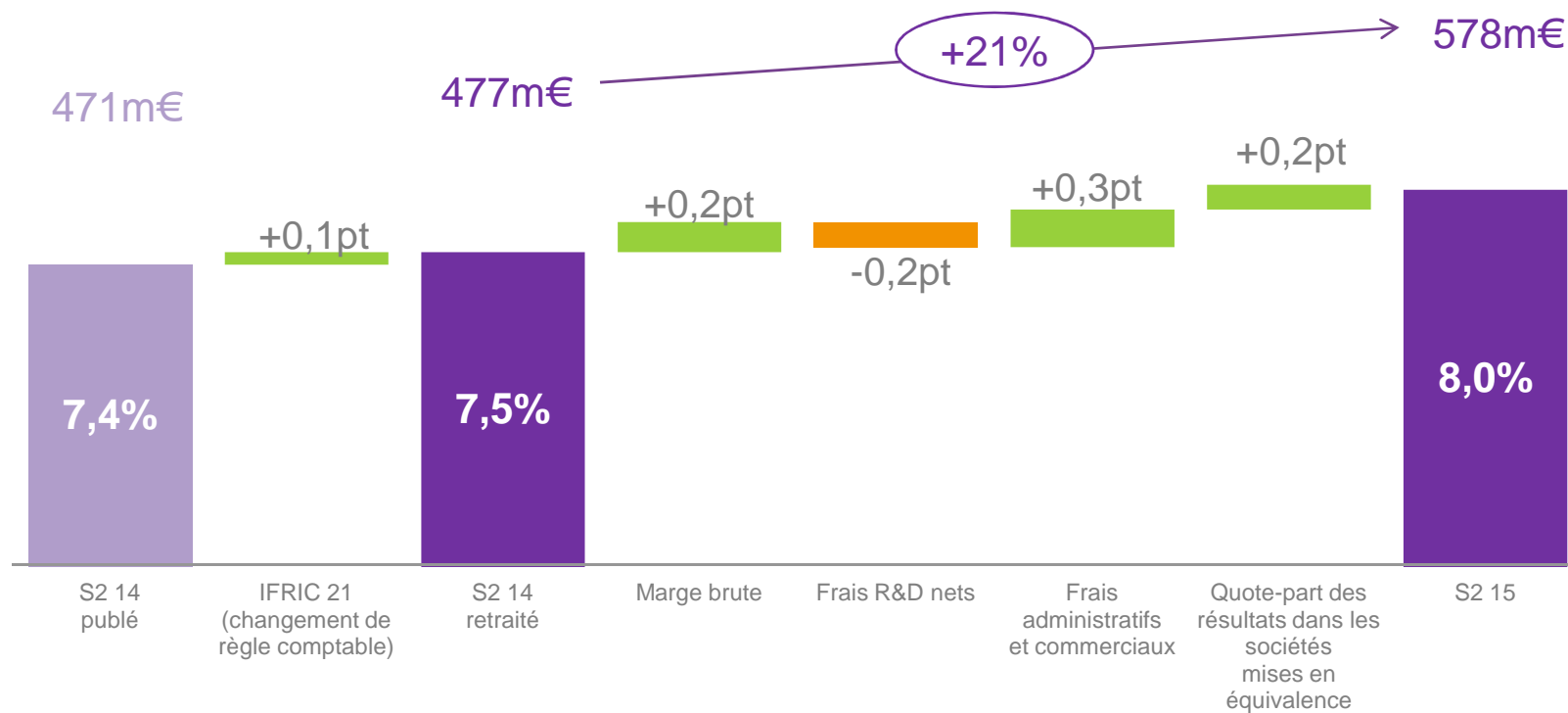
Frais administratifs et commerciaux en baisse de 30bps à 4,9% du CA

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



Marge opérationnelle* S2 en hausse de 21% à 578m€, soit 8,0% du CA

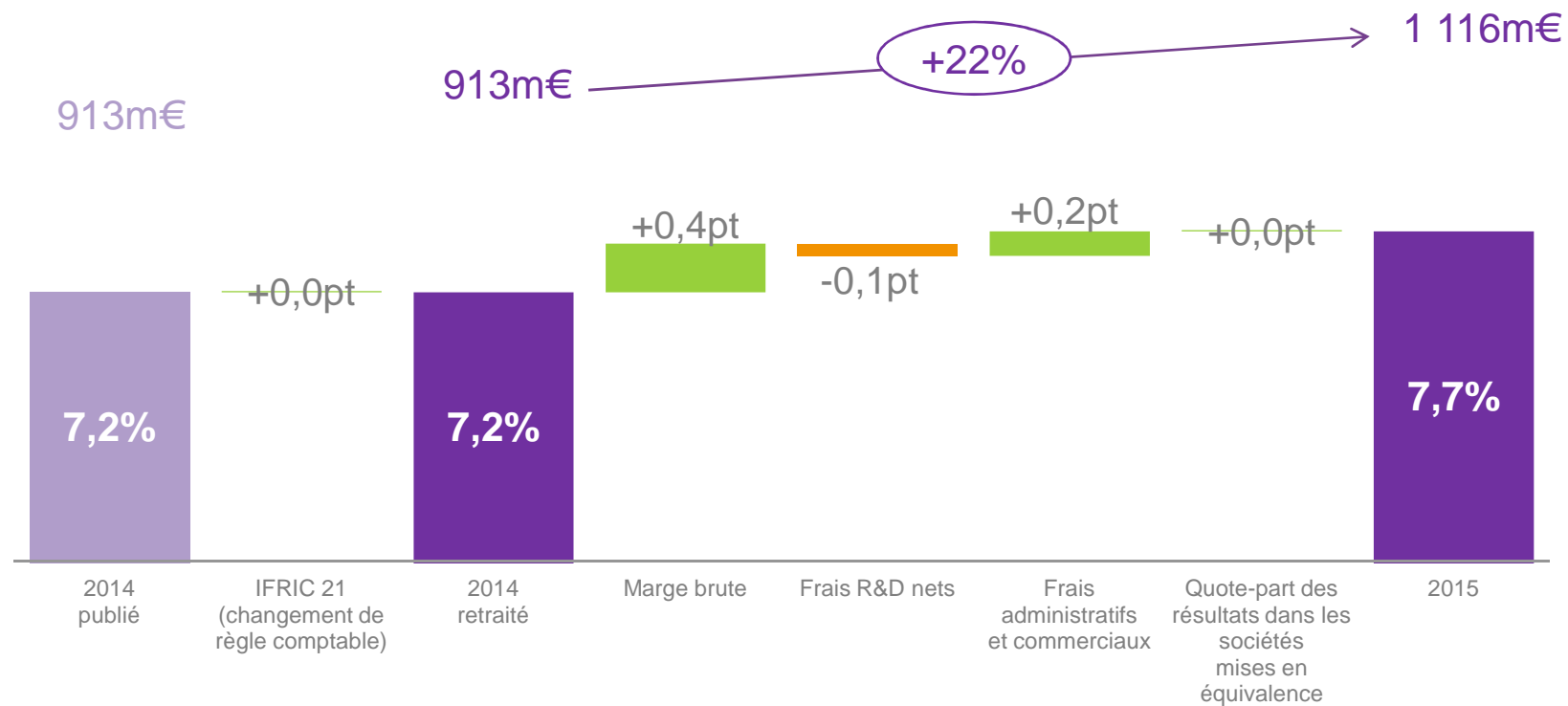
En % du CA



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

NB: chiffres arrondis

Marge opérationnelle* 2015 en hausse de 22% à 1 116m€ soit 7,7% du CA



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

NB: chiffres arrondis

Résultat net en hausse de 30% à 729m€, soit 5,0% du CA

Autres produits et charges à 117m€ (principalement Amérique du Sud & Espagne) ,

taux effectif d'imposition à 12,9%

S2 14*	S2 15	▲		2014*	2015	▲
6 378	7 246	+14%	Chiffre d'affaires (m€)	12 725	14 544	+14%
458 7,2%	545 7,5%	+19% +30bps	Marge opérationnelle hors quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence <i>En % du CA</i>	862 6,8%	1,060 7,3%	+23% +50bps
19 0,3%	33 0,5%	+74% +20bps	Quote part dans les résultats des sociétés mises en équivalence <i>En % du CA</i>	51 0,4%	56 0,4%	+10% +0bp
477 7,5%	578 8,0%	+21% +50bps	Marge opérationnelle** (m€) <i>En % du CA</i>	913 7,2%	1,116 7,7%	+22% +50bps
(20) -0,3%	(96) -1,3%	n/a +100bps	Autres produits et charges <i>En % du CA</i>	(54) -0,4%	(117) -0,8%	n/a +40bps
457 7,2%	482 6,7%	+6% -50bps	Résultat opérationnel <i>En % du CA</i>	859 6,8%	999 6,9%	+16% +1bp
(44) (26)	(41) (9)	-7% -65%	Coût endettement financier Autres produits et charges financiers	(91) (46)	(84) (35)	-8% -24%
387 (64) 17,4% (17)	432 (26) 6,5% (21)	+12% -59% -10,9pts n/a	Résultat avant impôt Impôts <i>Taux effectif d'imposition</i> Intérêts minoritaires et autres	722 (129) 19,2% (31)	880 (106) 12,9% (45)	+22% -18% -6,3pts n/a
306 4,8%	385 5,3%	+26% +50bps	Résultat net (m€) <i>En % du CA</i>	562 4,4%	729 5,0%	+30% +60bps
321 5,0%	468 6,5%	+46% +150bps	Résultat net hors éléments non récurrents (m€) <i>En % du CA</i>	593 4,7%	825 5,7%	+39% +100bps

* Retraité selon les normes IFRIC 21

**incluant la quote part dans les résultats des sociétés mises en équivalence

Autres produits et charges à 117m€ en 2015

En m€

	2014	2015	
Autres produits et charges	(54)	(117)	
<i>Dont :</i>			
<i>Plans de restructuration</i>	(29)	(69)	<i>Principalement Amérique du Sud et Espagne</i>
<i>Gains et pertes de valeurs sur les actifs immobilisés</i>	(15)	(27)	<i>Dont Amérique du Sud et Argentine pour -42m€</i>

Résultat net par action en hausse de 29%

Hors éléments non récurrents, résultat net par action en hausse de 38%

	2014*	2015	Variation
Résultat net (m€)	562	729	+30%
Résultat net par action	7,23€	9,33€	+29%
Résultat net (m€) (hors éléments non récurrents)	593	825	+39%
Résultat net par action (hors éléments non récurrents)	€7,63	€10,56	+38%

* Retraité selon les normes IFRIC 21

ROCE à 33%

	2014*	2015
Chiffre d'affaires	12,7md€	14,5md€
Marge opérationnelle**	7,2%	7,7%
ROCE	30%	33%
ROA	19%	20%

*Retraité selon les normes IFRIC 21

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

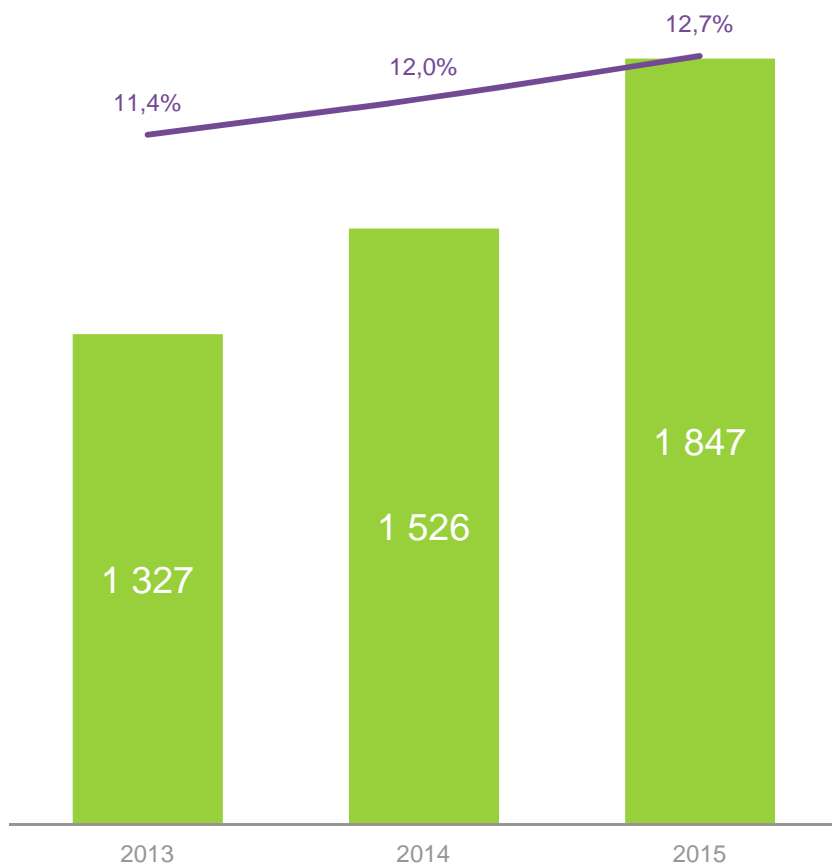


Génération de cash flow libre

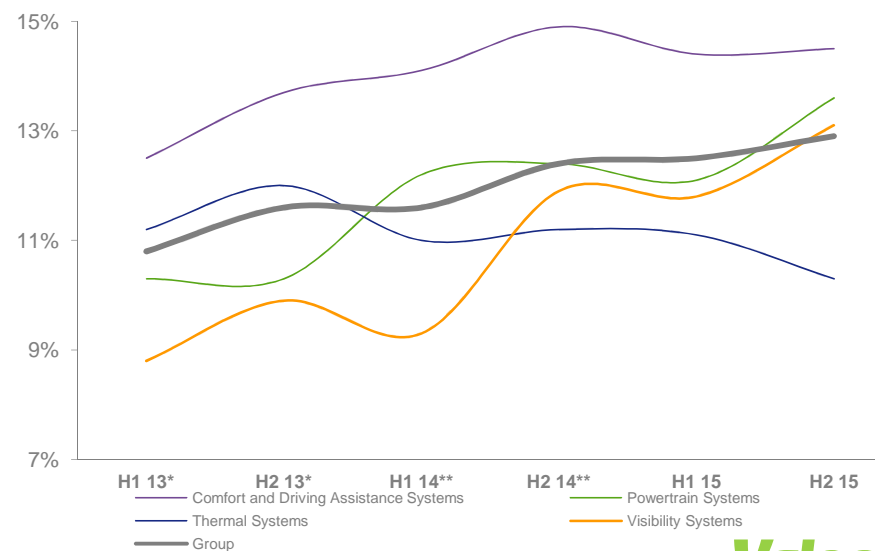
S2 : en hausse de 49% à 259m€
2015 : en hausse de 73% à 565m€

EBITDA à 1 847m€, en hausse de 21% à 12,7% du CA

En m€ & en % du CA



En % du CA	2013	2014	2015		
			S1	S2	année
CDA	13,3	14,5	14,4	14,5	14,5
Propulsion	10,5	12,3	12,1	13,6	12,8
Thermiques	11,8	11,1	11,1	10,3	10,7
Visibilité	9,9	10,6	11,8	13,1	12,4
Groupe	11,4	12,0	12,5	12,9	12,7

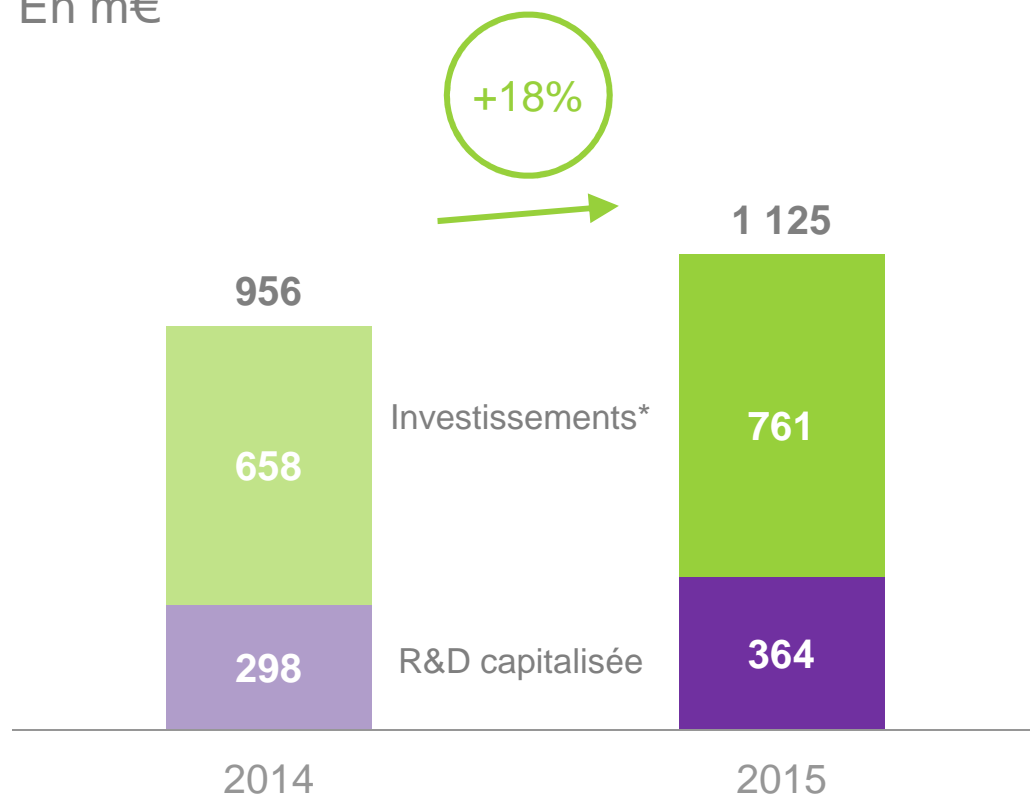


* Conformément aux normes IFRS 11
 **Retraité selon les normes IFRIC 21

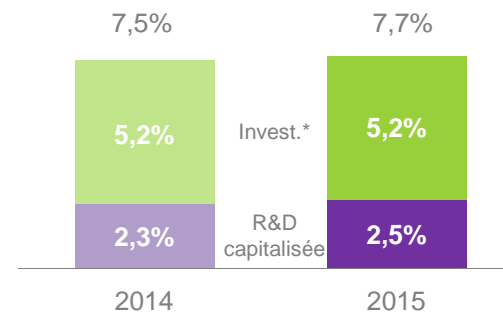
Investissements de 1 125m€

En soutien des prises de commandes en forte croissance

En m€



En % du CA



Développement des implantations industrielles
Nombre m² total fin 2015 : 2,4 m

- Finalisées en 2015 :
 - 9 nouveaux sites
 - 11 extensions
 - +119 200 m²
- En cours :
 - 1 nouveau site
 - 5 extensions
 - +39 200 m²

•Hors R&D capitalisée

Cash flow libre de 565m€, en hausse de 73%

Taux de conversion (cash flow libre/EBITDA) à 31%, 21% en 2014

S2 14*	S2 15		2014	2015	
792	934	EBITDA₍₁₎ (m€)	1 526	1 847	+21%
25	8	BFR opérationnel	(4)	56	
(21)	(21)	Coûts sociaux et de restructuration	(38)	(32)	
(137)	(92)	Autres postes opérationnels (inc. impôt)	(221)	(197)	
		<i>Dont :</i>			
(89)	(109)	<i>Impôts</i>	(163)	(190)	
(17)	(10)	<i>Retraites</i>	(25)	(26)	
659	829	Cash des activités opérationnelles** (m€)	1 263	1 674	
(485)	(570)	Investissements (dont R&D capitalisée)***	(936)	(1 109)	
174	259	Cash flow libre**₍₁₎ (m€) (avant paiement des intérêts)	327	565	+73%
(19)	(14)	Intérêts	(83)	(70)	
(3)	(8)	Autres éléments financiers	(384)	(149)	→ Dont paiement du dividende aux actionnaires (172)
152	237	Cash flow net₍₁₎ (m€)	(140)	346	
377	124	Endettement financier net₍₂₎ (m€)	377	124	-67%

*Retraité selon les normes IFRIC 21

(1) Voir glossaire page 49

**Hors cession de créances commerciales

(2) Nouvelle définition dans glossaire page 49 – également appliqué de manière rétroactive sur les montants 2014

***Montant décaissé



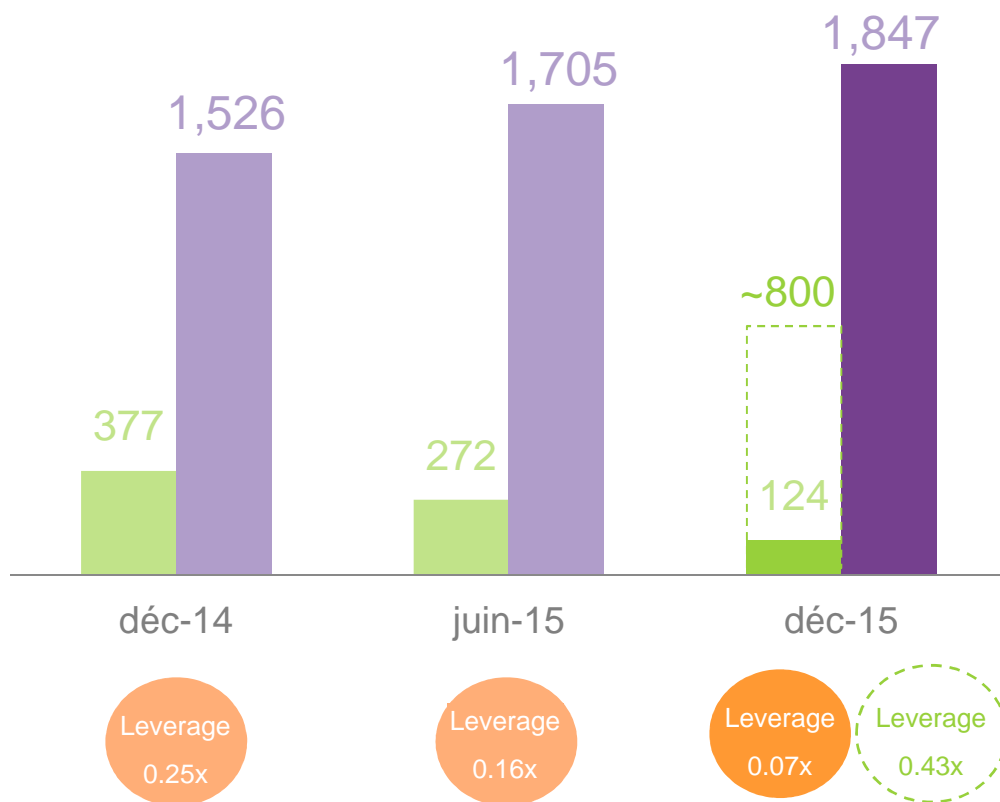
Un bilan solide

Un bilan solide

Ratio de *leverage* proche de zéro et ratio de *gearing* à 4%

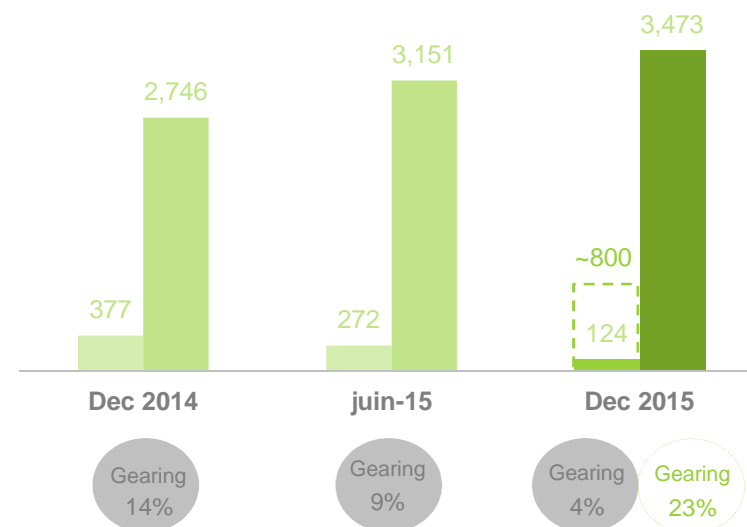
Endettement financier net*/EBITDA

■ Endettement financier net*(m€) ■ EBITDA 12 mois glissants (m€)
○ Après acquisition de Peiker & Spheros



Endettement financier net*/capitaux propres

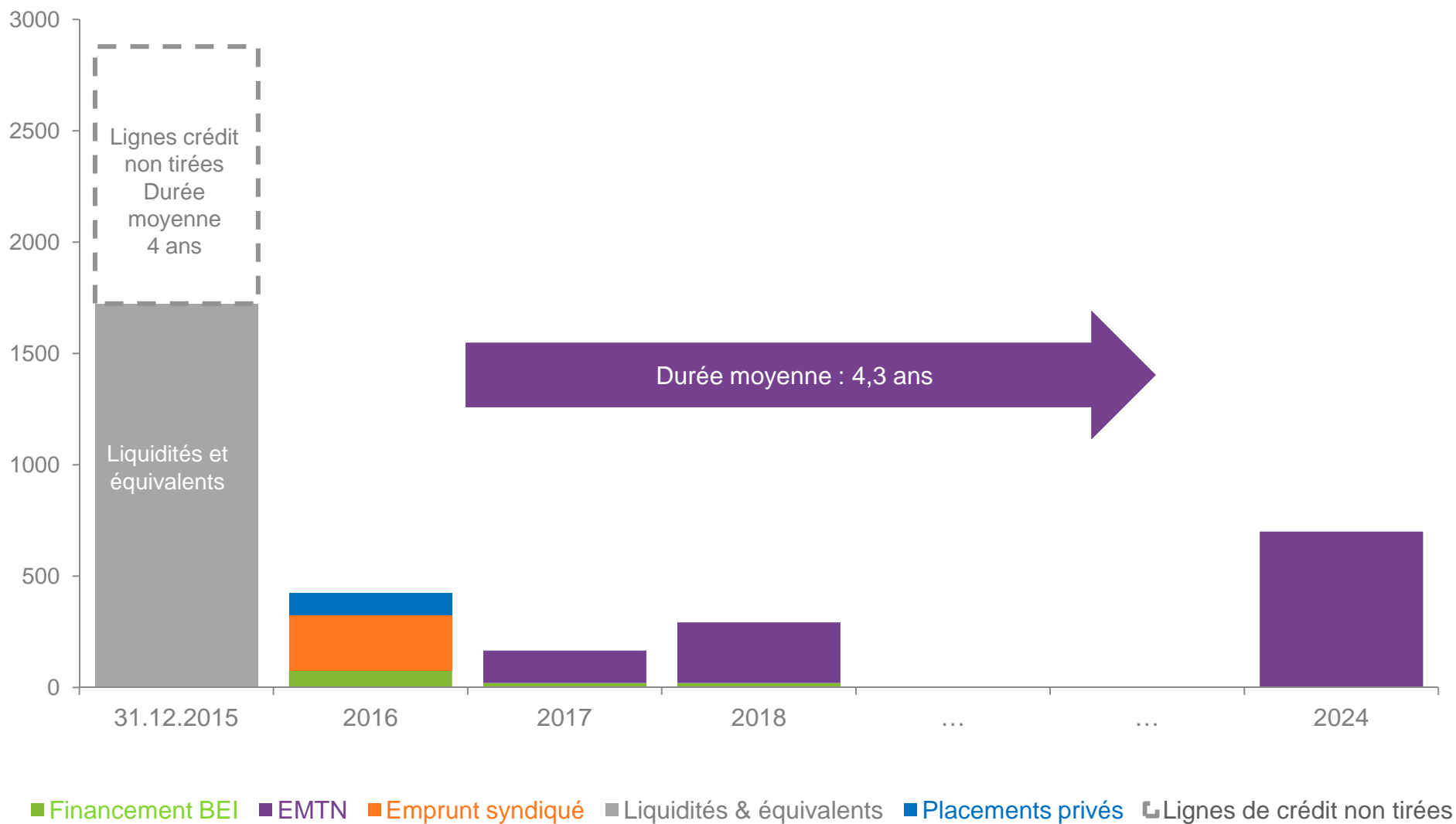
■ Endettement financier net*(m€) ■ Capitaux propres (m€) hors intérêts minoritaires
○ Après acquisition de Peiker & Spheros



	LT	Outlook	ST
Moody's	Baa2	Stable	Prime-2
S&P	BBB	Stable	A-2

* Nouvelle définition dans glossaire page 49 – également appliqué de manière rétroactive sur les montants 2014

Un profil de dette solide



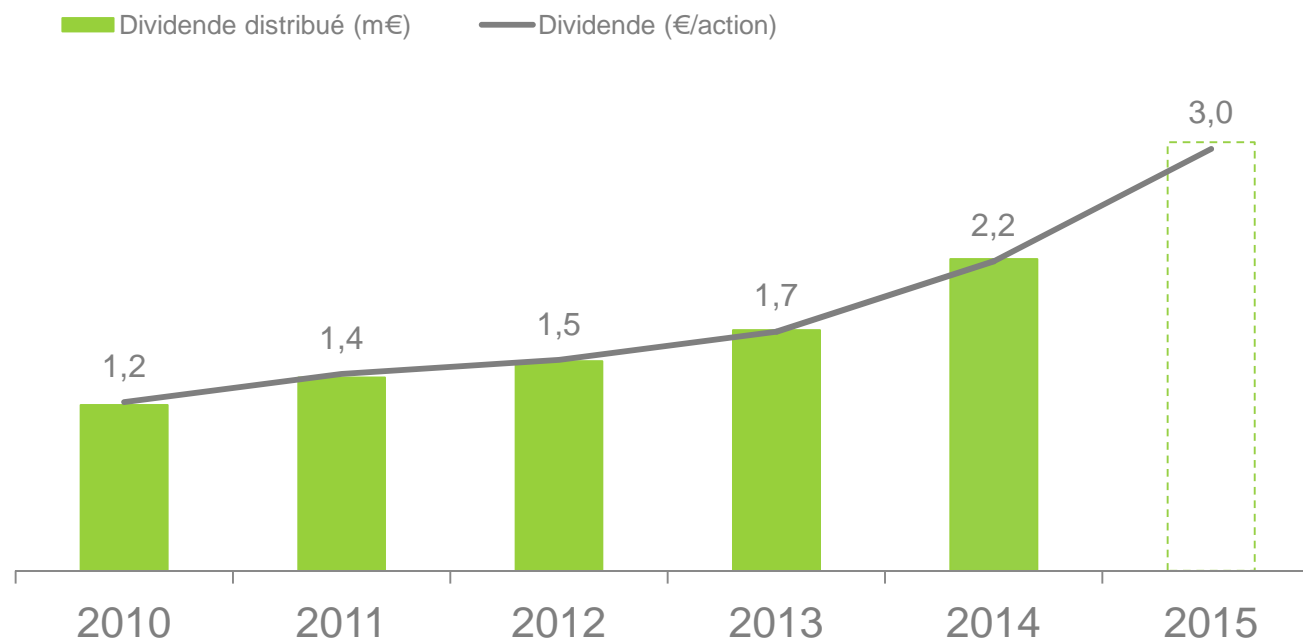


Dividende & perspectives 2016

Dividende proposé de 3€ /action, +36%

Taux de distribution de 32%

Dividende 2015 de 3€/action
proposé au vote lors de la prochaine Assemblée générale



Résultat net par action (€)	4,86	5,68	5,03	5,71	7,23	9,33
Résultat net par action hors éléments non récurrents (€)	4,86	5,68	5,56	6,52	7,63	10,56
Taux de distribution	25%	25%	30%	30%	30%	32%

Perspectives 2016

Sur la base des hypothèses suivantes pour l'année 2016 :

- Une hausse de la production automobile :
 - Monde : de l'ordre de 2,5%
 - Europe : de l'ordre de 2%
 - Chine : de l'ordre de 5%
 - Amérique du Nord : de l'ordre de 2%
- Des prix de matières premières et des taux de change en ligne avec les niveaux actuels

Valeo se fixe pour objectifs en 2016 :

- Une forte croissance du chiffre d'affaires supérieure, à celle du marché dans les principales régions de production, y compris en Chine
- Une légère hausse de la marge opérationnelle* (en % du chiffre d'affaires) malgré l'augmentation des frais nets de R&D nécessaire à la croissance future du Groupe dans les domaines de la réduction des émissions de CO₂ et de la conduite intuitive

Objectifs moyen terme :

- Confiance dans l'atteinte des objectifs 2020 grâce au niveau important des prises de commandes

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



Acquisition de 2 PME allemandes




peiker, un leader technologique majeur
dans le domaine du véhicule connecté

Spheros, un leader dans le marché à forte
croissance de l'air conditionné pour les bus

peiker, un leader technologique majeur dans le domaine du véhicule connecté

- **peiker, une acquisition clé dans le marché à forte croissance de la télématique embarquée...**
 - Chiffre d'affaires 2015 de 310m€
 - Le secteur de la télématique est stratégique pour Valeo :
 - marché de 2md€ en 2015
 - Taux de croissance à deux chiffres avec un taux d'équipement en TCU (Telematics Control Unit) par véhicule passant de 10% en 2014 à 60% en 2025
 - Facteurs clé de croissance :
 - Réglementation sur les appels d'urgence (2015 en Russie et 2018 en Europe, et prochainement en Chine)
 - Fonctions de connectivité à haut débit grâce à "*Electronic Data Interchange*" (GPS, loisirs, gestion de flotte de voitures, ...)
 - Logiciel *Over The Air* (OTA) (pendant la durée de vie du véhicule, fonctionnalités adaptées et entretien)
 - Connectivité pour des véhicules autonomes
- **...dans une position de leader, avec une forte intégration de la chaîne de valeur**
 - peiker est un acteur mondial majeur dans la technologie à haute valeur ajoutée du véhicule connecté et un partenaire clé des constructeurs allemands haut de gamme
 - Un des rares designers de NAD (Network Access Device)
 - peiker est n°2 dans la télématique

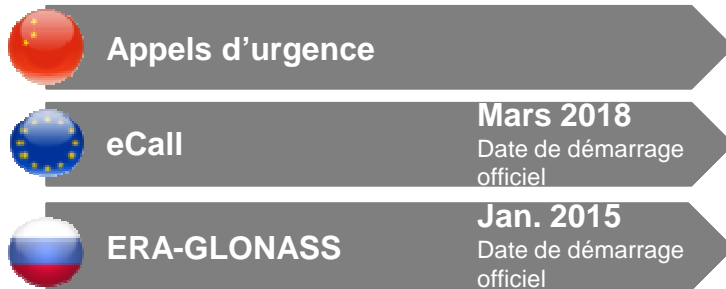
peiker, un leader technologique majeur dans la télématique

	Principales applications		Technologie sans fil
Haute (Full Infotainment)		Hotspot Wifi, Streaming Video Dynamic Map Update	4G, Wifi
Medium (Basic Infotainment)		Email, Off-board Navigation Audio Streaming OTA* Software update	3G
Entrée (Regulatory & OEM services)		Emergency Call, Stolen Vehicle Tracking, Remote Diagnostic ...	2G



* over the air

Emergency call regulation Mandates on new type approval:



Market volumes (k Units)



2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

Spheros, un leader mondial dans le marché à forte croissance de l'air conditionné pour les bus

- **Spheros, une opportunité d'accéder à un marché à forte croissance : l'air conditionné pour les bus...**

- Chiffre d'affaires 2015 de 250m€
- Le marché des systèmes de chauffage et de climatisation pour les bus représente une opportunité de croissance pour Valeo :
 - Marché de 1,6md€ en 2014 (+ 5% CAGR)
 - Spheros devrait croître plus vite que le marché (+7% CAGR) grâce à l'amélioration du contenu par véhicule
- Facteurs clé de croissance
 - Besoin grandissant en transports en commun dans un contexte d'urbanisation accélérée
 - Les nouvelles réglementations (Euro IV et Yellow Label en Chine) conduiront au renouvellement du parc de bus
 - Contenus par véhicule de plus en plus élevés avec des bus de plus en plus équipés de systèmes de climatisation

- **...dans une position de leader...**

- Spheros est le leader dans les systèmes pour bus de chauffage, de pompes, de climatisation et d'électronique
- Valeo deviendra le numéro un mondial avec deux lignes de produit pour bus, avec 14% de parts de marché dans les systèmes de climatisation et 40% de parts de marché dans les systèmes de chauffage
- Renforcement de Valeo sur le marché de la rechange (13% du chiffre d'affaires de Spheros)

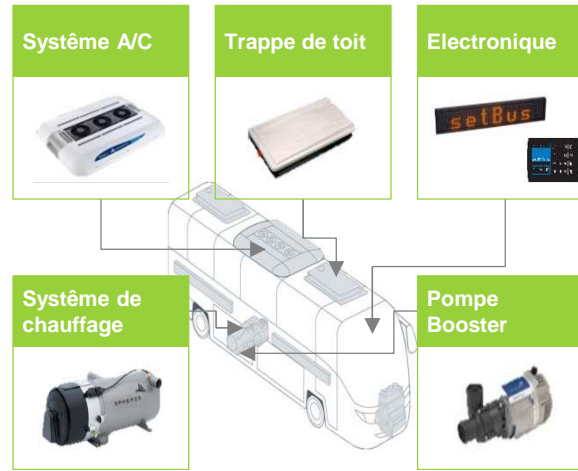
Spheros en bref

Leader mondial dans les systèmes de climatisation, de pompes et de chauffage

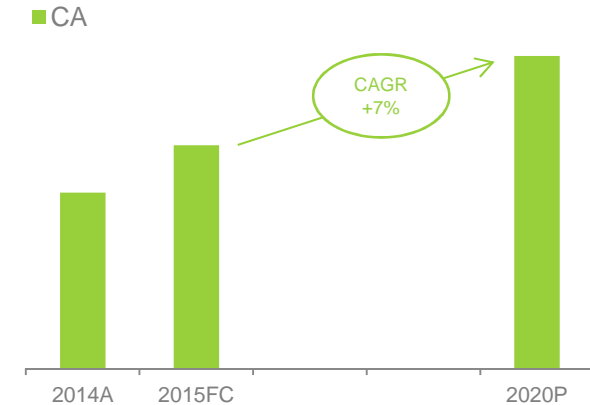
Aperçu

- Spheros est le leader du marché dans les systèmes de chauffage, de pompe, de climatisation et d'électronique
 - #1 dans les systèmes de climatisation
 - #1 dans les moteurs de systèmes de chauffage indépendant
 - #1 dans les trappes de toit
 - Leader dans les produits utilisés en électronique
- Spheros est au premier rang des innovations technologiques dans le domaine des systèmes de climatisation pour bus, avec d'excellentes compétences en design et ingénierie
 - Incluant la technologie hybride/électrique pour bus
- Implantation industrielle et portefeuille client équilibrés
- Spheros affiche une forte croissance, et génère rentabilité et cash flow grâce à un business model optimisé

Produits – Focus 100% Bus



Profil financier solide avec EBITDA > à celui du Groupe



Principaux clients

Top 5 clients



Implantation industrielle globale



Investor Relations

Thierry Lacorre

43, rue Bayen

F-75848 Paris Cedex 17

France

Tel.: +33 (0) 1.40.55.37.93

Fax: +33 (0) 1.40.55.20.40

E-mail: thierry.lacorre@valeo.com

Web site: www.valeo.com

Share Information

Share Data

• Bloomberg Ticker	FR FP
• Reuters Ticker	VLOF.PA
• ISIN Number	FR 000130338
• Shares outstanding as of December 31, 2015	79,462,540

ADR Data

• Ticker/trading symbol	VLEEY
• 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

Glossaire

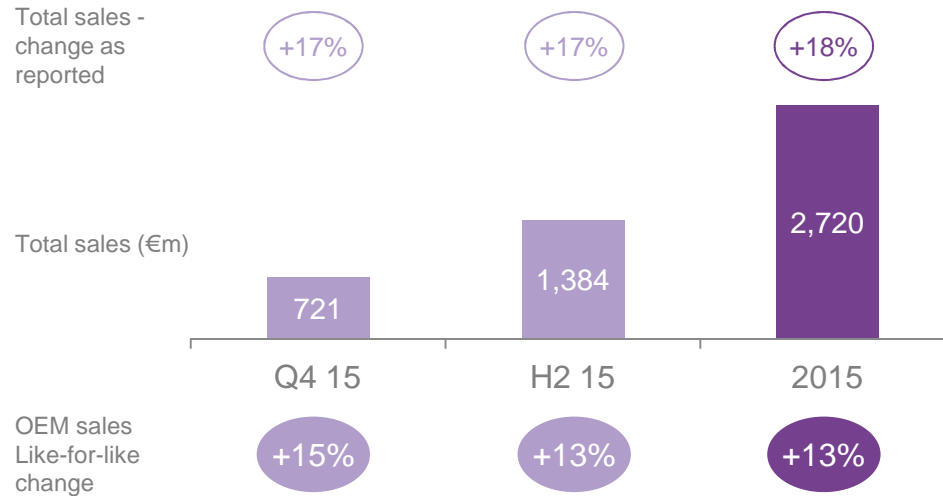
- 1) **Les prises de commandes** correspondent aux commandes matérialisant l'attribution des marchés à Valeo (y compris *joint-ventures* dans lesquelles la participation est d'au moins 50 %) par des constructeurs sur la période et valorisées sur la base des meilleures estimations raisonnables de Valeo en termes de volumes, prix de vente et durée de vie. Les éventuelles annulations de commandes sont également prises en compte. *Agrégat non audité*
- 2) **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.
- 3) **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.
- 4) **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*.
- 5) **Le ROA** ou taux de rendement d'actif correspond au résultat opérationnel rapporté aux capitaux employés (y compris la participation dans les sociétés mises en équivalence), *goodwill* inclus.
- 6) **L'EBITDA** correspond (i) à la marge opérationnelle avant amortissements, pertes de valeur (comprises dans la marge opérationnelle) et (ii) aux dividendes nets reçus des sociétés mises en équivalence.
- 7) **Le cash flow libre** correspond aux flux nets de trésorerie des activités opérationnelles, après neutralisation de la variation des cessions de créances commerciales non récurrentes et après prise en compte des acquisitions et cessions d'immobilisations incorporelles et corporelles.
- 8) **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.
- 9) **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.



Back-up (en anglais)

Comfort & Driving Assistance Systems

Sales performance



2015 key figures:

- Sales: €2.7bn (18% of Group sales)
- EBITDA: 14.5% (21% of Group EBITDA)
- 15,300 employees
- 26 production units
- 8 development centers
- 9 research centers

Market share* and competitors:

- Driving Assistance: Valeo no.1
Valeo + Bosch + Continental ~ 55%*
- Interior Controls: Valeo no.2
Visteon + Valeo + Continental > 35%*

Key growth drivers:

- Development, particularly in emerging countries: strong order intake in China in 2015
- Increasingly stringent regulatory and certification environment (Euro NCAP in Europe and NHTSA in the US)
- Interface between driver and vehicle controls (human-machine interaction)
- Regulations effective or pending for automated emergency calls

Latest business developments:

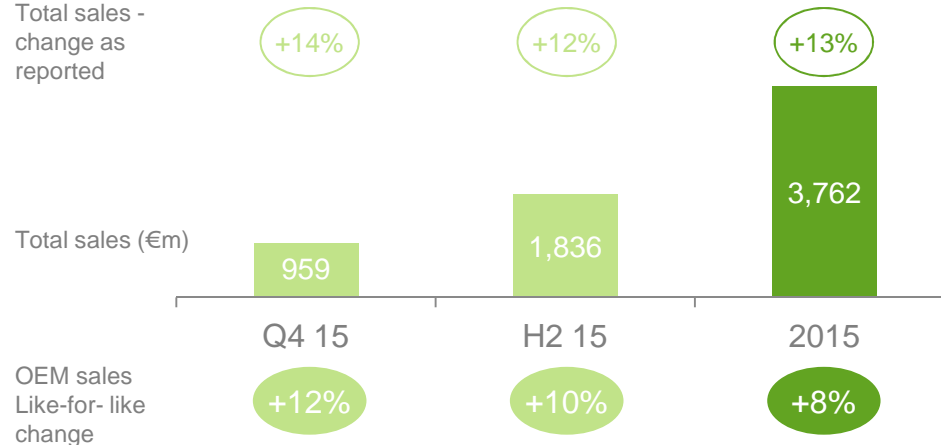
- Acquisition of peiker, a tech leader in connected vehicles solutions
- First contracts with European and American OEMs, with Valeo Front Cameras powered with MobilEye EyeQ processors
- A number of new orders worldwide for the 360Vue 3D "bowl view" system
- Preliminary contact with one of the leading global automakers for the Sightstream (camera system that supersedes the traditional rear-view mirror)
- Preliminary contact with a European automaker for the Head-up Display

* Valeo estimate

Powertrain Systems

Sales performance

Total sales -
change as
reported



2015 key figures:

- Sales: €3.8bn (26% of Group sales)
- EBITDA: 12.8% (26% of Group EBITDA)
- 19,400 employees
- 36 production units
- 15 development centers
- 6 research centers

Market share* and competitors:

- Transmission Systems: Valeo no.2
Luk + Valeo + ZF Sachs = 45%*
- Electrical Systems: Valeo no.1
Valeo + Denso + Bosch = 76%*

Key growth drivers:

Objective of reducing CO₂ emissions and fossil fuel consumption based on 3 priorities for engines:

- Downsizing /Downspeeding
- Gearbox automation
- Powertrain electrification and development of 12V, 48V and 300V+ hybrid solutions

Latest business developments:

- Several order intake in 48 volt in Europe and Asia
- Second order for the E-Supercharger
- Several new orders for on-board battery chargers in Europe and China
- New orders for the dual clutch and dual mass flywheels

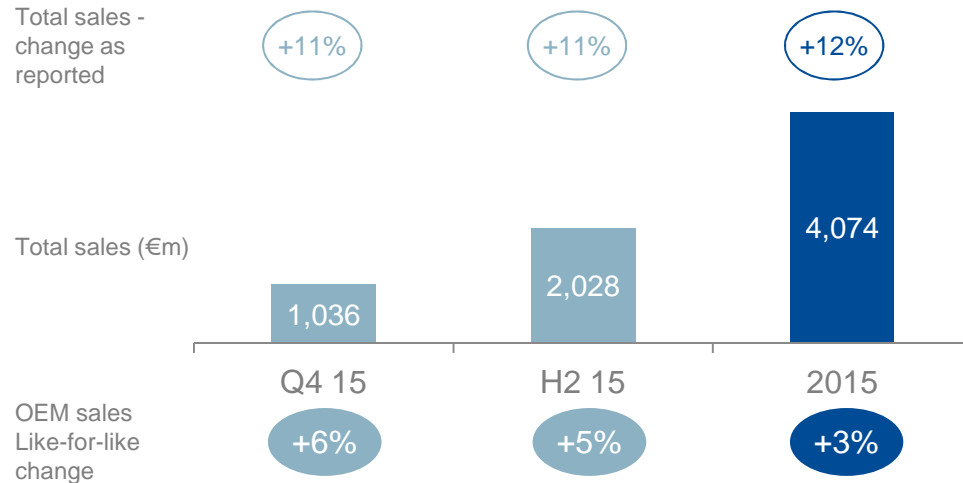
*Valeo estimate

18 février 2016 | 52



Thermal Systems

Sales performance



2015 key figures:

- Sales: €4.1bn (28% of Group sales)
- EBITDA: 10.7% (24% of Group EBITDA)
- 20,100 employees
- 48 production units
- 10 development centers
- 3 research centers

Market share* and competitors:

Thermal Systems: Valeo no.2 ex aequo
Denso + Valeo + Mahle + Hanon = 56%*

Key growth drivers:

- Innovative solutions to comply with new regulations on gas pollutants and fuel consumption
- Thermal solutions for Electrified vehicles (PHEV/EV)

Latest business developments:

- Acquisition of Spheros: a market leader in the fast growing air conditioning market for buses
- Record order intake particularly in Asia and in North America
- Engine cooling module: big orders with new generation of high performing radiator
- Battery thermal management: start of production of chiller new generation and several orders for German & Chinese carmakers
- Water condenser: new order for German carmakers on major platforms

*Valeo estimate

Visibility Systems

Sales performance

Total sales -
change as
reported

+17%

+15%

+16%

Total sales (€m)

1,124

2,091

4,185

Q4 15

H2 15

2015

OEM sales
Like-for-like
change

+15%

+11%

+9%

2015 key figures:

- Sales: €4.2bn (28% of Group sales)
- EBITDA: 12.4% (28% of Group EBITDA)
- 26,300 employees
- 35 production units
- 15 development centers
- 5 research centers

Market share* and competitors:

- Lighting Systems: Valeo no.2
Koito + Valeo-Ichikoh + Magnetti Marelli > 55%*
- Wiper Systems: Valeo no.1
Valeo + Bosch + Denso = 71%*

Key growth drivers in 2015:

- Increasing LED Take rate, in particular with B & C Segment with VW (Passat), Renault (Megane), and Geely (GC9)
- Increasing LED Content on premium vehicles with Volvo (XC90), and Jaguar (XJ)
- Increasing Wiper Market share in China, with Ford and VW

Latest business developments:

- Continuous order intake increase on LED Front Lighting in Europe (VW Passat & Polo, Audi A1), North America (Toyota Avalon and Corolla, GM Silverado) and China (Ford Mondeo, Volvo XC90, Geely)
- Re-entered Mercedes Panel in Europe in Front and Rear Lighting
- First significant Ambient Lighting orders
- Valeo AquaBlade Wiper technology selected for premium vehicles, Wet Arm technology awarded at 2 new customers
- 4 Poles electronised Motors technology introduced for 3 new customers in Europe, North America and China
- Growing interest on sensor cleaning activity

*Valeo estimate

Quarterly information

In €m (2014 restated in accordance with IFRIC 21)

■ Sales by segment

	Q1-13	Q2-13	Q3-13	Q4-13	Q1-14	Q2-14	Q3-14	Q4-14	Q1-15	Q2-15	Q3-15	Q4-15
Comfort & Driving Assistance Systems	623	569	515	531	552	572	573	614	657	679	663	721
Powertrain Systems	774	817	752	818	848	848	798	843	948	978	877	959
Thermal Systems	818	885	832	837	880	934	889	934	1,007	1,039	992	1,036
Visibility Systems	733	762	711	764	876	925	856	957	1,022	1,072	967	1,124
Total sales	2,927	3,017	2,792	2,926	3,112	3,235	3,069	3,309	3,581	3,717	3,449	3,797

■ Sales by type

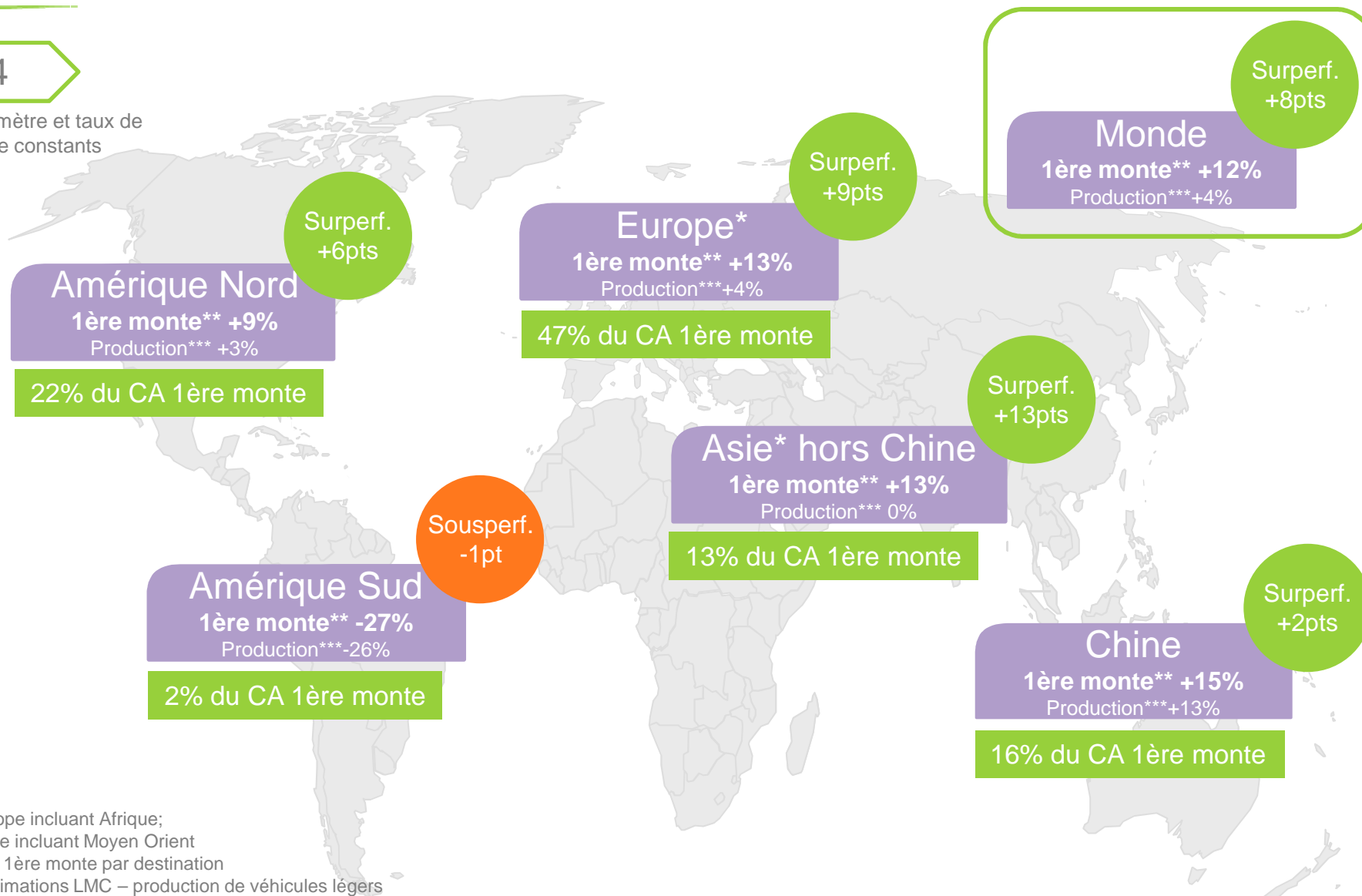
	Q1-13	Q2-13	Q3-13	Q4-13	Q1-14	Q2-14	Q3-14	Q4-14	Q1-15	Q2-15	Q3-15	Q4-15
Original Equipment	2,470	2,567	2,348	2,449	2,677	2,755	2,644	2,814	3,113	3,203	2,990	3,294
Aftermarket	375	374	361	377	376	377	366	376	400	413	387	399
Miscellaneous	82	76	83	100	59	103	59	119	68	101	72	104
Total sales	2,927	3,017	2,792	2,926	3,112	3,235	3,069	3,309	3,581	3,717	3,449	3,797

Accélération de la surperformance au cours de l'année

Redressement de l'Amérique du Nord

T4

A périmètre et taux de change constants



* Europe incluant Afrique;

Asie incluant Moyen Orient

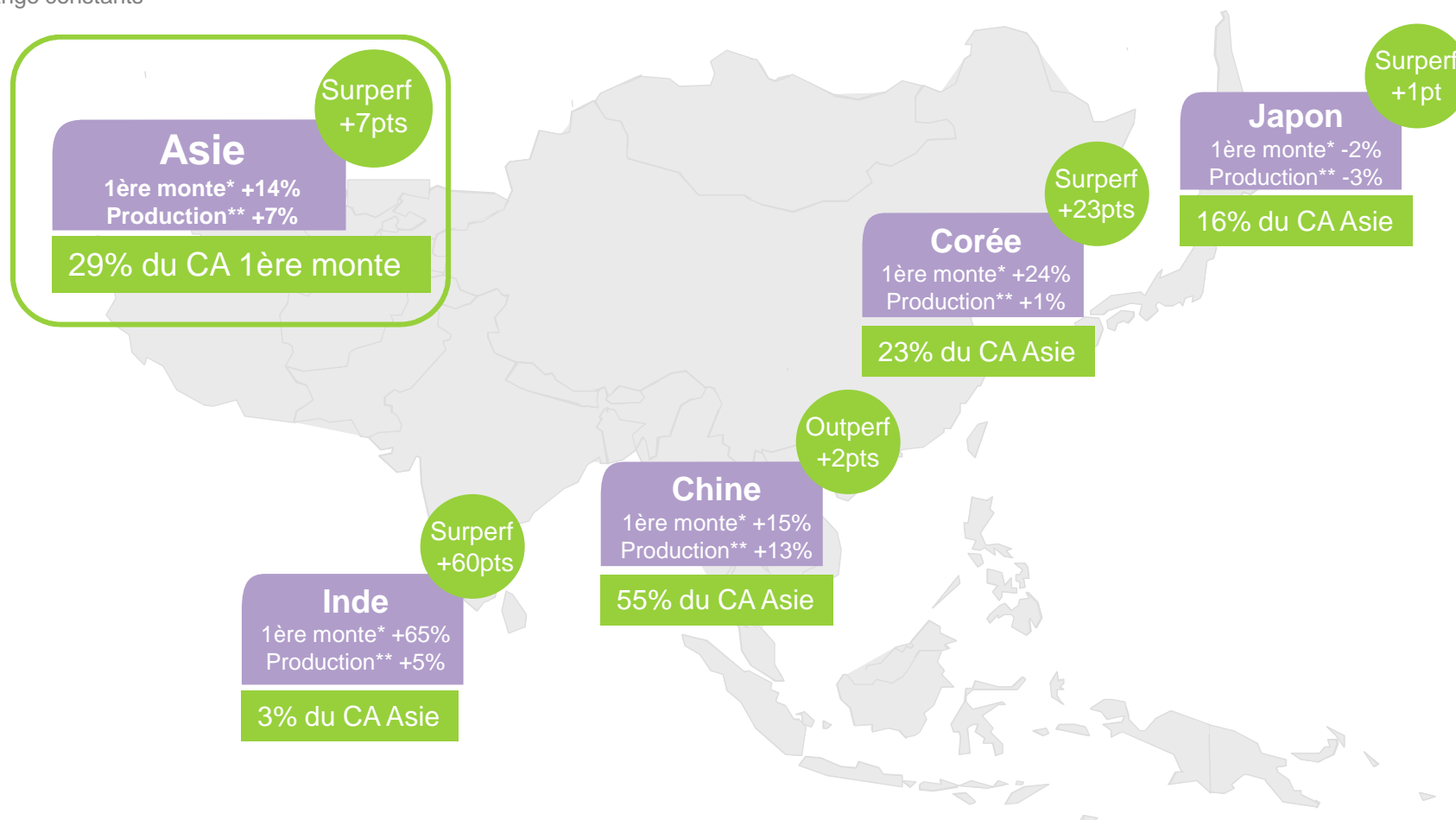
** CA 1ère monte par destination

***estimations LMC – production de véhicules légers

Surperformance dans toutes les régions de production asiatiques

T4

A périmètre et taux de change constants



*CA Valeo 1ère monte par destination

**Estimations LMC – production de véhicules légers

Statement of income with half year breakdown

In €m	2013		2014*		2015	
	H1	H2	H1	H2	H1	H2
▪ Sales	5,944	5,718	6,347	6,378	7,298	7,246
▪ Gross margin	1,011	998	1,080	1,123	1,280	1,293
<i>as a % of sales</i>	17,0%	17,5%	17,0%	17,6%	17,5%	17,8%
R&D expenditure, net	(318)	(296)	(350)	(335)	(402)	(395)
Selling & administrative expenses	(318)	(311)	(326)	(330)	(363)	(353)
Share in net earnings of equity-accounted companies	8	18	32	19	23	33
▪ Operating margin incl. share in net earnings of equity-accounted companies	383	409	436	477	538	578
<i>as a % of sales</i>	6,4%	7,2%	6,9%	7,5%	7,4%	8,0%
Other income & expenses	(41)	(26)	(34)	(20)	(21)	(96)
▪ Operating income	342	383	402	457	517	482
<i>as a % of sales</i>	5,8%	6,7%	6,3%	7,2%	7,1%	6,7%
Cost of net debt	(49)	(49)	(47)	(44)	(43)	(41)
Other financial income and expenses	(21)	(25)	(20)	(26)	(26)	(9)
▪ Income before income taxes	272	309	335	387	448	432
Income taxes	(68)	(45)	(65)	(64)	(80)	(26)
▪ Income from continuing operations	204	264	270	323	368	406
Non-strategic activities	0	0	0	0	0	0
▪ Net income for the period	204	264	270	323	368	406
Non-controlling interests	(14)	(15)	(14)	(17)	(24)	(21)
▪ Net income	190	249	256	306	344	385

* 2014 restated in accordance with IFRIC 21

Segment information

2015	Comfort & Driving Assistance Systems	Powertrain Systems	Thermal Systems	Visibility Systems	Others	Total
(€ m)						
Sales:						
• segment (excluding Group)	2,702	3,706	4,032	4,073	31	14,544
• intersegment (Group)	18	56	42	112	(228)	-
EBITDA	394	482	437	521	13	1,847
Research & Development expenditure, net	(254)	(167)	(148)	(216)	(12)	(797)
Investments in property, plant & equipment & intangible asset	306	278	244	266	31	1,125
Segment assets	1,454	1,815	1,498	1,850	78	6,695

2014	Comfort & Driving Assistance Systems	Powertrain Systems	Thermal Systems	Visibility Systems	Others	Total
(€ m)						
Sales:						
• segment (excluding Group)	2,291	3,292	3,598	3,515	29	12,725
• intersegment (Group)	20	45	39	99	(203)	-
EBITDA	336	410	404	382	(6)	1,526
Research & Development expenditure, net	(201)	(146)	(153)	(173)	(12)	(685)
Investments in property, plant & equipment & intangible asset	249	255	178	243	31	956
Segment assets	1,244	1,731	1,292	1,656	65	5,988

Déclaration “Safe Harbor”

Les déclarations contenues dans ce communiqué, qui ne sont pas des faits historiques, sont 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 communiqué, 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 productivités 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 et ceux afférents aux actions judiciaires qui pourraient être consécutives à de telles enquêtes, 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 Risque » du document de référence de Valeo enregistré auprès de l'AMF le 27 mars 2015 (sous le numéro D.15-0220).

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 communiqué. 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 communiqué.



Automotive technology, naturally

