

Chiffres Valeo 2016 : business model «assumé» et performant

jeudi, 16 février 2017

Chiffre d'affaires, marge opérationnelle, résultat net, cash flow, prises de commande... Quelle que soit la ligne analysée, le bilan 2016 de Valeo témoigne d'une solidité enviable. Car s'il a certes pu surfer sur une année 2016 dynamique, il affiche des performances nettement supérieures au marché...



Dévoilés hier matin au siège de l'entreprise, les chiffres de Valeo pour l'exercice 2016 témoignent du très fort dynamisme de l'équipementier sur cette période. *«Nous sommes très en avance sur le plan de marche annoncé en mars 2015, lors de la dernière réunion des investisseurs qui s'est déroulée à Londres»*, s'est félicité Jacques Aschenbroich, président-directeur général de Valeo.

Le fleuron français revendique en effet un CA de 16,5 milliards d'euros, soit une hausse de 14% par rapport à l'exercice précédent (11% à périmètre et taux de change constants). La marge opérationnelle bondit quant à elle de 20% pour atteindre 1,3 Md€, représentant pas moins de 8,1% du CA global de l'équipementier. Le résultat net annoncé est de 925 M€, soit une hausse de 27% par rapport à 2015. Et il représente 5,6% du CA. Quant au cash flow libre, il s'élève à 661 M€ ; soit 17% de mieux que par rapport à l'année précédente.

Concernant l'activité remplacement (2^e monte), Valeo a enregistré un CA de 1,7 Md€. C'est certes peu comparé aux 14,4 mds issus de la première monte, mais sur un marché où l'inertie est autrement plus importante, elle s'avère elle aussi dynamique en affichant une hausse de 5%.

Au-delà des indicateurs financiers, tous au vert, Valeo annonce une hausse de 17% de ses prises de commandes sur 2016, à 23,6 Md€ (contre 20,1 un an plus tôt)...

Le moteur de la croissance : l'innovation

Et parmi ces prises de commande, il convient de souligner que la moitié de celles-ci concerne des

produits mis à la disposition du marché depuis moins de trois ans ! Pour rappel ils ne représentaient "que" 37% en 2015... En clair, l'innovation -les frais de R&D sont passés de 5,5% du CA en 2015 à 5,8% en 2016, soit 956M€- est clairement devenue une locomotive pour le groupe qui surperforme sur les marchés grâce à un portefeuille produit à la fois plus vaste et plus pertinent dans les solutions de réduction de CO₂ et autres systèmes d'assistance au conducteur notamment.

Aussi n'est-il pas illogique de constater que les frais investis en R&D grossissent d'année en année. Mais loin de représenter un passif au sens comptable du terme, la R&D initie un cercle vertueux qui génère plus de prises de commandes et donc en aval une marge opérationnelle supérieure. Une marge opérationnelle à même de financer les investissements toujours plus importants en R&D plus importants. «*Un business model parfaitement assumé*», selon les propres mots de Jacques Aschenbroich. Et qui semble fonctionner.

Valeo à +12% sur un marché mondial à +7%

Car Valeo affiche des performances bien supérieures à celles du marché de la première monte. Au niveau mondial, dans un marché pourtant dynamique estimé à +7%, le Français enregistre une hausse de 12% ! Dans le détail, et par régions, l'équipementier progresse de 11% en Europe dans un marché en croissance de 3% ; en Chine, l'équipementier surperforme là encore de 8 points, affichant une progression de 22% dans un marché à +14%. Et il fait mieux encore sur la région Asie (hors Chine) avec une hausse de son CA première monte à +11% dans un marché à +2. En Amérique du Nord, Valeo enregistre une croissance de 8%, surperformant le marché de 6 points ; quant à l'Amérique du Sud, il réussit à progresser de 7% alors que le marché est en net repli.

Pour l'année 2017, Valeo se veut optimiste tout en restant prudent : si les analyses laissent à penser que la production mondiale de véhicules devrait se montrer plus mesurée (de l'ordre de 1,5 à 2%), Valeo s'assigne l'objectif de faire croître son CA de plus de 5 points par rapport à la croissance du marché, et ambitionne une légère hausse de sa marge opérationnelle en pourcentage du chiffre d'affaires et avant acquisitions.