



### Actionnariat :

LP2C (Familles Pech et Calmels) 50,2% (60,2% DdV), Sidmia Int. 5,8% (7,5% DdV <=> concert 56% capital et 71,6% DdV)  
SGPFEC 5,2% (3,3%)

Données boursière 21/9/22		n actions : 20,100		
Dernier cours :	4,41€			
+haut /+bas 1 an :	4,80/2,76			
Cap. boursière :	88,6 M€			
Performance YTD :	+21%	Perf. 2021 :	+34%	
	2019	2020	2021	2022e 2023e
BNA	0,43€	-0,36€	-0,69€	0,30€ 0,50€
Var. BNA		-184%	+92%	-143% +67%
Cash Flow p	1,6€	0,9€	0,9€	1,6€ 1,8€
Actif Net pa	7,0€	5,8€	5,7€	5,9€ 6,2€
Dividende n	0,10€		0,10€	0,10€
PER			-6,4x	14,8x 8,9x
P/CF			4,7x	2,8x 2,5x
P/AN	0,63	0,76	0,78	0,75 0,71
Rendement net		0,0%		2,3% 2,3%
CB/CA			0,19	0,17
VE/CA			0,63	
VE/EBITDA			13,4x	

## Actia Group – transcript Conf Call semestriels 2022 – 21 septembre 2022

Actia est en bonne croissance au S1-2022 malgré une situation toujours compliquée apparemment pour les approvisionnements en composants électroniques. Et aurait pu faire mieux dans une situation normale : le commercial est bon, avec une forte demande partout pour les produits du groupe. Soit au moins une bonne raison pour la direction de confirmer l'objectif de 800M€ de CA en 2025.

Direction qui ne donne toutefois pas d'objectifs de marge, laquelle est encore faible (marge op : 1,3% c. -1,2%) au S1, alors que le bilan devrait rester encore très tendu (Dette Nette/Fonds Propres 150% c. 198% fin juin) après l'encaissement du prix de vente de la division Power bouclée le 1<sup>er</sup> août.

Bref : tout va un peu mieux, mais le problème reste entier, et les multiples de valorisation modérés en valeur absolue reflète bien finalement le fait qu'Actia devra un jour ou l'autre mieux se financer.

JL Pech DG, Mme Mallet DAF

Semestre mouvementé et très actif pour Actia.

Rappel : Actia Group : CA 2021 462,8M€, 3 550 salariés dans le monde, 28 implantations dans 16 pays. 16%CA investi en R&D. Conception et fabrication de systèmes électroniques embarqués : architecture électronique véhicule, équipements connectés, électronique de puissance, électromobilité + ComSat et architecture réseaux télécoms + contrôle-commande/supervision réseau + design et production de cartes électroniques.

### 1 - Résultats S1 -2022 :

a) CA S1-2022 : 248,4M€, +10%, mais +14,9% en organique, avec la cession des équipements de garage/contrôle technique (CA 21M€ vendu 12M€) au T1-2022, et malgré les pénuries de composants, qui ont freiné et freinent encore le développement du CA. (NB : la cession de la Division Power à PO, bouclée seulement en août : CA 22M€, vendu pour 52,5M€ : permet de renforcer la solidité financière)

Plus bon redémarrage du commercial : carnet de commandes bien rempli : besoin des clients de redesigner rapidement nombre de leurs équipements électroniques. Un environnement qui change aussi avec beaucoup d'annonces d'investissements pour créer des capacités en semi dans le monde.

35%CA en France, et 41,7% en Europe c. 48,5%, avec la fin du contrat Volvo Car.

Cellule de crise toujours là : command center, avec les dispositifs créés dès 2021 pour le sourcing des composants et la planification des achats déployés partout : nouveaux outils pour faire face aux disruptions dans la production, causées par toutes les perturbations du moment.

Actia a obtenu 18M€ de financement sous forme d'obligation dans le plan France Relance.

Activités et Résultats S1-2022 c. S1-2021 :	CA			en % S1-2022	ROC		Marge		
	S1-22	S1-21	Var. CA		S1-2022	Op.	Op.	Op.	
Automotive	213,8	198,3	+8%	86%	3,0	1,4%	-4,0	-2,0%	+3,4pt
Télécommunications	34,6	27,1	+28%	14%	1,0	2,9%	0,3	1,1%	+1,8pt
Autres&Eliminations					-0,7		0,9		
	248,4	225,4	+10%	100%	3,3	1,3%	-2,8	-1,2%	

### a) Division automobile :

CA +13% en organique, avec de la croissance forte dans les bus et cars et les engins de chantier, qui compense la baisse programmée des productions en très grande série pour Volvo Car. Cession de l'After Market, en partie compensée par la croissance de la gestion de flotte, et des équipements domotiques et aéronautiques.

### b) Division télécommunications :

CA +27,8%, avec le rattrapage des grandes livraisons en SatCom pour le Gvt égyptien, et démarrage du programme pour la DGA + équipements pour les réseaux d'énergie, et malgré le recul momentané du ferroviaire.

ROC : +3,3M€ c. -2,8 :

NB : Automotive : redressement, avec la fin du contrat de grande série pour Volvo Car, et malgré des arrêts de production liés aux pénuries, et donc une productivité pas toujours optimale plus des surcoûts pour redessiner des composants, mais répercutés dans les hausses de prix bien acceptées. L'effort de R&D maintenu, quoiqu'il arrive.

Impact des variations de JV des couvertures. Actia pénalisé par un euro faible, car achète beaucoup en dollar et vend beaucoup en euro.

Télécoms : amélioration avec les volumes, et en dépit de la forte hausse des charges externes : +77%, dt +135% pour la sous-traitance, avec les difficultés de recrutement.

#### Actia Group

#### Résultats du 1er semestre :

#### Compte de résultat

	06/21	06/22	Var. CA :
Chiffre d'affaires	225,4	248,4	+ 10%
EBE	13,0	18,6	
Résultat Op. Courant	-2,8	3,3	
Marge opérationnelle	-1,2%	1,3%	+2,6pt
Résultat financier	-1,8	-2,1	+ 17%
RCAI	-4,6	1,2	
Résultat net pdg	-1,4	-8,0	
Résultat net retraité	-1,4	-8,0	
Marge nette	-0,6%	-3,2%	
Retr. 2021* : non retraité IS -2,5 (?) et var JV des couvertures +5,3 (?)			
Retr. 2022 : non retraité : RN des activités abandonnées -11 et var JV des couvertures +1,6			

#### Financement

CAF	14,4	7,3
- Investissements bruts	10,2	11,1
= Free cash-flow	4,2	-3,8

Sources : publications société

MB	105,4	108,1	
MB/CA	46,8%	43,5%	-3,2pt

#### Bilan 30/06/2022 en M€

GW et incorp.*	73,6	Fonds Propres	108,7
Immobilisations	100,2	Provisions LT	7,4
Autres actifs**	439,2	Dette financière*	262,7
Liquidités	47,2	Autres passifs**	281,4
	660,2		660,2
** nb : dt IFRS 16			21,9
		* : dont DCT :	110,7
Dette nette :	215,5	dont LT reclassé CT	
Dette nette/FP :	198%		
* dt GW	24,1	FR	94,3
		BFR	157,8
* dt R&D	47,6	Trésorerie Nette	-63,5

### Détail des charges :

Frais de personnel +3,5%. Effectifs stables, même après la sortie des personnels des filiales cédées, avec beaucoup de recrutements d'ingénieurs, même si c'est compliqué => la hausse des salaires pas encore dans les chiffres, avec les augmentations passées au 1<sup>er</sup> juillet. Actia discute avec ses clients pour augmenter ses prix.

Charges externes : +31,7%, avec plus d'appel à la R&D externe, et même si une partie des surcoûts liés aux appro ont été repassés aux clients.

R&D : stable en valeur absolue et mieux refacturée aux clients (40% c. 35%) avec une forte demande nouvelle liée aux nouvelles architectures, à la cybersécurité, etc....

Solde Financier : toujours élevé, puisque toujours beaucoup de dette financière. La dette est entièrement à taux fixe, mais son coût moyen doit augmenter avec les nouvelles obligations.

RN : en forte perte avec -11M€ de résultat des activités non poursuivies.

### b) Bilan :

- toujours des stocks importants : 182M€ c. 159, avec la hausse des volumes de production et les achats de précaution.

- incorporels : plus d'amortissements de R&D que d'immobilisation, car beaucoup de cartes en production.

- Actia a emprunté 7M€ en Tunisie pour agrandir son usine, tout en continuant à produire : engagement fort des personnels.

- l'emprunt obligataire France Relance permet d'avoir de quoi financer la hausse du BFR, y compris dans Power avant sa cession, filiale qui était en démarrage en fait.

## 2 - Perspectives :

- la feuille de route inchangée : objectif 2025 de 800M€ de CA maintenu
- bonne visibilité à LT avec des produits à cycle long : Actia a beaucoup investi pour ça
- la crise sanitaire a brouillé la visibilité, mais Actia est bien reparti, et s'est adapté avec des nouveaux services aux clients
- le marché toujours porteur, et Actia bien positionné pour le mettre à profit avec la qualité de ses offres, cf le carnet de commandes, et même si on a du mal à recruter
- inflation : beaucoup de discussions avec les clients, mais ça se passe à peu près bien
- 2022p : CA > +10%

NB : actionnariat : un nouvel actionnaire qui s'est déclaré en franchissement de seuil > 5%.

## 3 - Questions :

### Q : Power vendu 52,5M€ : prix de vente ou VE ? Dette nette après ?

R : les cessions vont dégager en tout 60M€ de désendettement : moins d'emprunts et plus de trésor.

### Q : Produit net après impôt de la cession de Power

R : il y a aura une plus-value de 15 à 20M€ en tout cas. Plus-value à CT. NB : début de mise en place de l'intégration fiscale en France.

### Q : CA 2022 : +10% en organique ?

R : CA attendu > 500M€ ⇔ plus que 10% en organique : légère amélioration des appro en composants

### Q : impact de l'inflation sur les coûts, et sur les prix ensuite ?

R : +2,5% pour tous les coûts. Y compris énergie, même si ce n'est pas un gros poste, et avec l'augmentation des salaires passée seulement fin mai : impact au S2 avant tout.

### Q : cycle des semis ? retournement qui pourrait profiter à Actia ?

R : peu probable : les clients demanderont des baisses de prix.

### Q : Défense ? un potentiel avec les programmes de réarmement ?

R : seulement dans les télécoms, et aussi en fournisseur de rang 2 chez Thales, Airbus, etc... Pas dans les armements terrestres.

### Q : les covenants bancaires seront à nouveau respectés fin 2022 comme annoncé ?

R : oui, on est dans la bonne tendance, et certains covenants ont été redéfinis. On peut tenir, si l'activité se maintient au niveau actuel, avec les appros de composants au niveau actuel. Ce sera moins évident si de nouveaux problèmes remettent l'objectif de CA en question.

### Q : part des achats en USD ?

R : 50% des achats de composants, et 75% des achats indexés sur l'EUR/USD.

### Q : délais de livraison chez les clients ? rattrapage total des 20% d'affaires en retard ? changement des relations contractuelles ?

R : toujours avoir une relation constructive : sécuriser les appro auprès des fournisseurs éventuellement en payant plus cher, pour éviter les achats aux brokers qui se font en urgence à des niveaux parfois hallucinants ⇔ une nouvelle forme de contractualisation sur certains composants à risque + redesign pour les clients quand les fournisseurs garantissent qu'ils vont fabriquer et livrer.

Les délais de livraison au client toujours respectés une fois qu'on a les composants en main. Et les clients prévenus quand des retards dans les appro. Les commandes passées par Actia mettent en moyenne plus d'un an à être livrées. Et les clients demandent aujourd'hui d'augmenter les capacités. Des contrats perdus : tout ce qui a été livré en retard chez Volvo Car.

Quand Actia gagne un AO, il est fournisseur unique sur le produit du client : pas substituable, et ce que ne fait pas Actia reste en attente chez le client. Actia fournisseur stratégique chez ses 10 premiers clients.

### Q : poids du stock et part des produits semi-finis ? et des produits pas finis ?

R : le stock est composé avant tout de composants électronique. On ne lance une fabrication que quand on a tous les composants : de plus en plus de petits batches pour un produit, ce qui n'est pas bon pour la productivité.

Pratiquement pas de stocks de produits finis, et de les temps de passage en usine ramenés à deux semaines maximum. 80M€ d'encours et de produits finis, mais beaucoup d'études dans les stocks, qui sont livrés ensuite. Moins de 10% du stock de produits finis en attente, soit moins qu'en temps normal en fait.

Actia discute avec ses fournisseurs pour reconstituer de la stabilité dans les appros.

**Q : accélération des dépréciations sur les stocks ?**

R : pas de risque d'obsolescence sur les produits, et bon espoir de consommer plus rapidement les matières premières, quand les pénuries se relaxeront et que les cadences de production remontent.

**Q : 20% de commandes pas honorées faute de composants : 50M€ de CA raté ? rattrapable au S2 ?**

R : oui : 50M€ de CA raté pour le moment, qui se rattrapera si les composants reviennent à un bon rythme. Toujours un effet boule de neige des demandes non traitées. Le retard sera rattrapé sur un an et demi à deux ans : ce qui fera un peu de croissance en plus. La pénurie a bien profité aux fabricants de composants, qui gagnent beaucoup d'argent, voire à un niveau anormal, actuellement.

**Q : développement en Egypte ?**

R : des opportunités au-delà du contrat SatCom : dans les transports publics, puisqu'il y a un constructeur local de bus et de cars, et dans l'ingénierie, où il y a une forte demande adressée à Actia pour le développement logiciel : Actia va créer un plateau en Egypte, et pourra aussi trouver des clients ailleurs en Afrique vraisemblablement. Actia a déjà deux équipes de développement logiciel pour l'industrie : pour Renault et ST Micro.

**Q : part de CA véhicules légers et évolution prévisible ?**

R : Actia a gagné un calculateur avec Volvo Car après avoir arrêté la télématique, mais a perdu l'after market équipements de garages. L'activité avec les constructeurs automobile est à un point bas en fait.

**Q : déploiement de l'ERP ?**

R : les nouveaux outils supply chain etc... déployés récemment dans l'urgence ont retardé la bascule sur le nouvel ERP. Les surcoûts attendus liés à la mise en place sont dans l'enveloppe a priori, et correspondent en fait aux besoins nouveaux créés par la crise, notamment les fonctionnalités pour gérer les aléas nouveaux sur les commandes et les livraisons de composants. Mais déploiement progressif de la PLM.