

Actionnariat :

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

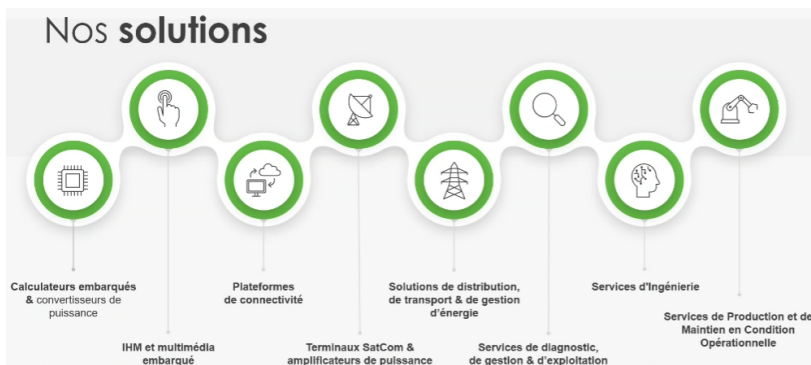
Données boursières		25/9/24		n actions : 20,100		
Dernier cours :		3,61€				
+haut /+bas 1 an :		4,50/3,01				
Cap. boursière :		72,6 M€				
Performance YTD :		- 9%		Perf. 2023 :	- 5%	
		2021	2022	2023	2024e	2025e
BNA		-0,69€	0,05€	0,40€	-0,08€	0,35€
Var. BNA			- 108%	+ 627%	- 121%	- 512%
Cash Flow pa		0,9€	1,5€	1,8€	1,3€	1,7€
Actif Net pa		5,7€	6,8€	7,1€	6,9€	7,1€
Dividende net		0,12€	0,12€	0,12€	0,09€	0,12€
PER				9,1x		10,4x
P/CF				2,1x	2,9x	2,1x
P/AN	0,64	0,53	0,51	0,52	0,51	
Rendement net		3,3%	3,3%	2,5%	3,3%	
CB/CA				0,13	0,13	
VE/CA				0,41		
VE / EBITDA				5,6x		

Actia - - Sfaf Resultats semestriels 2024 – 25 septembre 2024

Les bonnes dispositions annoncées à l'occasion des résultats annuels prises en défaut par des volumes en baisse brutale chez certains secteur clients (les engins agricoles, et pour cause) et des coûts fixes en hausse, avec plus de personnel : le premier semestre est en perte hors belle plus-value réalisée sur une vente de propriété intellectuelle. L'objectif 2024 est donc revu en baisse, mais on ne s'inquiète pas trop pour la suite, puisque les difficultés d'approvisionnement semblent résolues une bonne fois pour toute, et que de belles commandes entrent en carnet. Entre autres parce qu'Actia fait ce qu'il faut en termes de R&D pour rester un fournisseur de choix des grands OEMs, voire monte encore en gamme avec sa nouvelle division Engineering Services. Tout ça pour des multiples faibles en valeur absolue, ce qui est tout à fait logique, pour le moment en tout cas.

M. Jean-Louis Pech, PDG, Mme Catherine Mallet, DGD

1 - Offre d'Actia : équipements électroniques : calculateurs embarqués, contrôle-commande d'engins, de réseaux etc... télématique/tableaux de bords (Actia équipe 30% des bus exportés par la Chine), etc... et depuis peu : ingénierie externalisée. 30 sociétés dans 17 pays - 4 200 collaborateurs. CA attendu pour 2024 : 560M€ environ.



2 - S1-2024 : en ligne avec les objectifs

CA : 279,5M€ :-3,2% : demande plus faible des clients engins agricoles et de chantiers et véhicules électriques. Un peu inquiétant. Et recul en Europe avant tout. Toujours bon développement en Egypte - Acquisition de Steel Electronique, comme annoncé.

a) NB : nouvelle organisation en 4 divisions :

- **Mobility** : tassement des ventes : -1,2%, surtout dans le off-highway : les gros engins -28%, et les poids lourds - 7,7%, mais bus & cars et le ferroviaire fonctionnent bien.

- **Aerospace** : cartes pour Airbus et Saab, Satellites. CA en légère baisse. Pb : Airbus n'augmente pas ses cadences comme prévu, et retards dans le Satcom. Mais Ebitda > 0.

- **Energy** : Ebitda < 0 au S1 avec des retards de déploiement chez les clients (Enedis) mais fort rattrapage attendu au S2.

- **Engineering Services** : forte croissance et forte demande. Pb : former assez d'ingénieurs.

Activités et Résultats	CA			en % S1-2024	ROC S1-2024	Marge Op.	Marge		
	S1-24 c. S1-2023	S1-24	S1-23				Var. CA	S1-2023	
Mobility	238,3	241,2	- 1%	79%	-0,9	-0,4%	4,6	1,9%	-2,3pt
Aerospace	31,3	31,8	- 2%	10%	0,7	2,2%	2,0	6,3%	-4,1pt
Energy	12,1	15,3	- 21%	4%	-0,1	-0,8%	1,3	8,5%	-9,3pt
Engineering Services	18,3	13,5	+ 36%	6%	3,6	19,7%	1,6	11,9%	+7,8pt
Holding & Eliminations	-20,5	-13,1			-1,4		-1,4		+0,0pt
	279,5	288,7	- 3%	100%	1,9	0,7%	8,1	2,8%	-2,1pt

Sources : publications société

b) Résultats consolidés : des secteurs en baisse, mais Actia assez diversifié pour encaisser les chocs. Et la situation compliquée pour les achats de composants s'est résorbée entièrement ⇔ Baisse des prix des composants et des coûts matières, et des coûts de transport aussi. cf marge brute +5,1 point.

Mais effectifs : +6,5% yoy à 4 210 personnes et les charges de personnels en année pleine. 63 salariés CDI dans les +257 personnes. Des réductions d'effectifs de production en cours, notamment en Tunisie, de personnels pris en CDD pour compenser les stops and go liés aux pénuries de composants.

Effort de R&D toujours soutenu : 39,8M€ c. 42,3 : légère diminution, et toujours bon taux de refacturation aux clients, et toujours 15% seulement de la dépense activée en immobilisations.

Solde financier : -4,4M€ c. -3,5 : hausse des taux d'intérêts avec les financements CT à TV, et refinancement des emprunts longs plus chers : coût moyen de la dette 4% c. 3%

c) Bilan : impacté par l'entrée de Steel Electronique. Mais un peu désendetté (Dette Nette/Fonds Propres : 97% c. 118) par la vente des logiciels. Toujours réduction des stocks, mais petit dérapage des comptes clients, même si on gagne 20 jours de comptes clients avec l'affacturage. Les grands clients paient toujours aussi mal, mais en revanche plus d'avances clients avec plus de commandes dans Aerospace. NB : Steel payé avec des titres de la filiale Aerospace, soit 15% de minoritaires, avec un put du vendeur sur ces titres.

Comptes semestriels :

Compte de résultat	06/23	06/24	Var. :
Chiffre d'affaires	288,7	279,5	- 3,2%
EBE	21,0	15,3	- 27%
Résultat Op.	8,1	1,9	
Marge opérationnelle	2,8%	0,7%	-2,1pt
Résultat financier	-3,5	-4,4	
RCAI	4,6	-2,5	
Résultat net pdg*	1,9	12,2	
Résultat net retraité	1,9	-7,5	
Marge nette	0,7%	-2,7%	-3,3pt

Retrait. 06/23 : -nil-

Retrait. 06/24 : +19,7 : +value cessions blocs logiciels

Financement

Sources : publications société

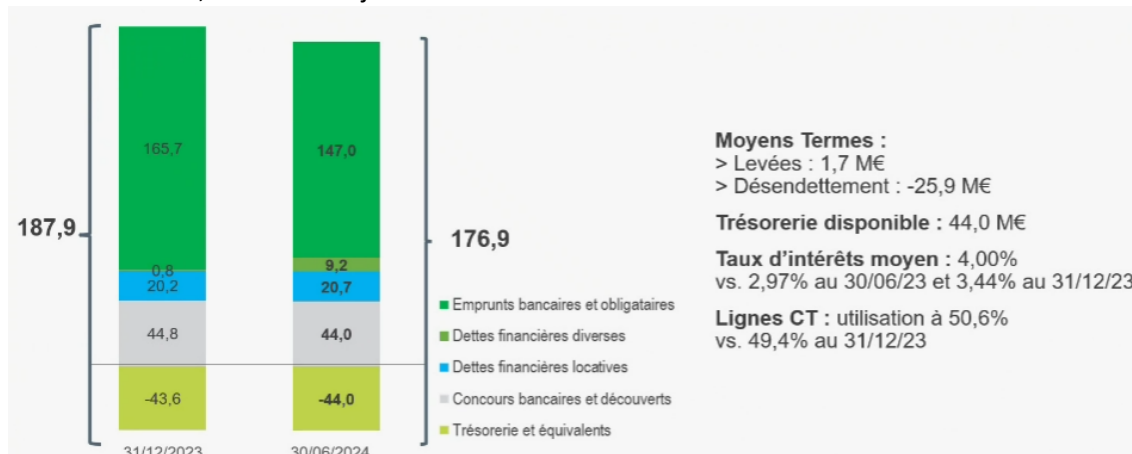
CAF	14,8	5,9	
- Investissements bruts*	10,9	10,5	
= Free cash-flow	3,9	-4,6	
* dt acquisitions			
Achats	163,9	144,3	
MB	124,8	135,2	+ 8%
MB/CA	43,2%	48,4%	+5,1pt

Bilan 30/06/2024 en M€

GW et incorp.	86,3	Fonds Propres	152,0
Immobilisations	98,7	Prov. LT	7,9
Autres actifs**	393,4	Dette financière*	191,0
Liquidités	43,9	Autres passifs**	271,4
	622,3		622,3
** dt IFRS 16			20,7
		* : dont DCT :	85,5
Dette nette :	147,1		
Dette nette/FP :	97%	FR	80,4
		BFR	122,0
		Trésorerie Nette	-41,6

NB : dette financière locative : essentiellement du crédit d'équipements, stable dans le temps.

Stocks en baisse, même si toujours des stocks de sécurité à la demande des clients : BFR mieux maîtrisé.



d) CAF : investissements : toujours de la R&D, plus l'acquisition de Steel, mais cession de la suite logicielle pour 19,9M€.

RSE : un membre de l'actionnariat familial gère ça de près, et les jeunes ingénieurs très sensibilisés sur le sujet : des plans d'actions ambitieux, et Actia bien noté : attention portée sur l'écoconception et la consommation d'énergie des engins équipés par Actia.

3 - Perspectives 2024 :

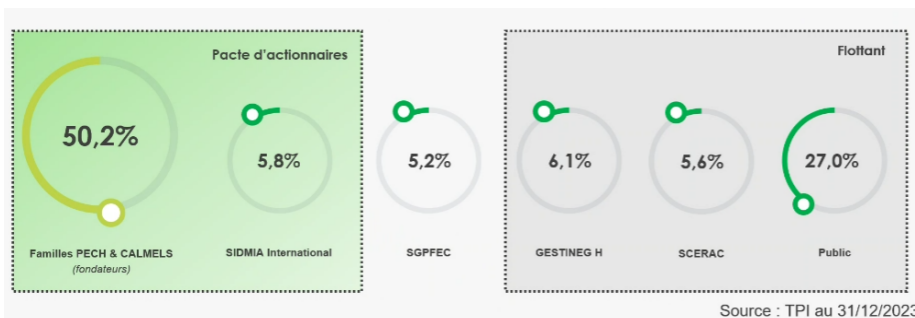
- un gros AO gagné au S1 : 1Md€ de CA à venir sur ces prochaines années.
- retour de la performance industrielle après la crise des composants : les usines capables d'absorber des pointes de production.

- mais tassement de la demande sur certains segments.

=> **objectif de CA 2024 : entre -5% et +0%**, et 2025 un peu comme 2024.

Mais l'objectif moyen terme maintenu : 800M€ avec les affaires gagnées.

4 - Actionnariat :



5 - Questions :

Q : marché morose ou des concurrents qui baissent les prix ?

R : des AO gagnés pour des départs de production en 2028 : Actia toujours compétitif. Le problème : des productions en cours en baisse parce que les cadences baissent chez les clients. Cycle produit toujours très long chez Actia. Mais l'aftermarket va bien, avec des parcs qui vieillissent chez les clients.

Q : intégration de Steel ?

R : se passe en douceur, puisque Steel fonctionne bien, et qu'on se connaissait bien avant pour avoir travaillé ensemble. Synergies encore à dégager entre l'ingénierie de Steel et les capacités de production d'Actia.

Q : détails sur la ventes de logiciels qui a généré la plus-value de 20M€ ?

R : des blocs logiciels : lignes de codes pour les architectures IT de véhicules, notamment pour la sécurité embarquée. Vendu à un constructeur de VL : Actia garde la propriété intellectuelle pour les PL et les engins. Déjà amortis dans les comptes, d'où la forte plus-value.

Q : le gros contrat de 1Md€ évoqué ?

R : calculateurs pour un poids lourds software defined vehicle, avec la rentabilité habituelle, et devrait durer de 2028 jusqu'en 2038. Début sur une seule zone géo, puis globalisation. Une partie de la R&D financée par Actia : garder la propriété intellectuelle aussi.

Q : baisse des marges : des contrats en fin de vie ?

R : non, sur des productions en cours : pas assez de volumes en ce moment puisque les OEMs vendent moins.

Q : Des compensations négociables pour la baisse des volumes ?

R : pas dans la culture du secteur automobile, qui souffre en ce moment en Europe avec les ventes de VE très en deçà des prévisions, et les ventes de véhicules thermiques qui stagnent. Possible éventuellement dans l'énergie.

Q : objectif de marge : mieux amortir l'effet frais de personnel avec les gains de MB etc...?

R : premier levier : les achats, alors qu'on ne peut pas toujours augmenter les prix. Et gagner en efficacité industrielle/productivité, avec moins de sous-traitance et d'intérim/CDD. Tout en maintenant l'effort de R&D pas vraiment compressible. Situation bien améliorée dans les achats de composants, même si c'est encore assez volatil. Et travailler les stocks et le BFR. Des situations très différentes selon les filiales, mais Actia très sélectif sur les recrutements et les remplacements de départs à la retraite depuis 6 mois : petites réductions en Europe, mais petites augmentations au Brésil, Chine, etc...