



Notes pour les allocutions de

M. Robert E. Brown
Président et chef de la direction
et
M. Alain Raquepas
Vice-président, Finances et chef de la direction financière
CAE inc.

à

l'Assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires 2007

Toronto (Ontario) Canada

Le 28 juin 2007

Robert E. Brown, chef de la direction

Mesdames et Messieurs, bonjour.

CAE a réalisé un très bon exercice en 2007.

Les produits, en hausse de 13 %, ont atteint 1,25 milliard \$ et chacun de nos quatre secteurs a contribué à cette croissance.

Le bénéfice net annuel s'établit à 127 millions \$, en hausse de 100 % par rapport à l'an dernier. Nous avons généré un flux de trésorerie disponible de 94 millions \$, diminué notre dette nette à 133 millions \$ et conclu l'exercice avec un bilan solide.

Notre restructuration est maintenant terminée, mais nous continuons de chercher des moyens d'améliorer notre structure de coûts et d'accroître notre efficacité.

Nous avons finalisé la consolidation du groupe Formation et services associés : nous avons redéployé 28 de nos 114 simulateurs. Durant la même période, nous avons agrandi nos centres de formation en Espagne, au Pays-Bas, en Chine et au Royaume-Uni. Nous avons établi, avec Embraer, une coentreprise pour les nouveaux jets légers et très légers; nous avons inauguré un nouveau centre de formation pour l'aviation d'affaires aux États-Unis et nous avons annoncé l'ouverture d'un nouveau centre de formation en Inde.

Afin de remédier à la pénurie de pilotes dans le monde, nous avons lancé l'Académie mondiale CAE, un réseau mondial regroupant des organismes de formation au vol. La semaine dernière, au salon aéronautique de Paris, nous avons conclu une entente avec le gouvernement de l'Inde qui prévoit l'ajout de deux écoles. Une fois ce contrat finalisé, l'Académie mondiale CAE comptera huit écoles et pourra ainsi former quelque 1 400 nouveaux pilotes par année.

Par ailleurs, nous avons annoncé que nous sommes maintenant le fournisseur attitré de Bombardier pour la formation sur la gamme Global Express et sur les avions Challenger 300.

Dans le secteur Produits de simulation – Civil, nous avons signé des contrats pour la vente de 34 simulateurs, faisant de l'exercice 2007 un de nos meilleurs exercices pour la vente de simulateurs. Nous avons reçu des commandes de simulateurs Boeing 787 de la part de Qantas, China Eastern et Japan Airlines, tous des clients de longue date. Il s'agit des premiers simulateurs pour cet avion à être commandés par les transporteurs. De plus, l'automne dernier, nous avons reçu une commande de Continental Airlines, la première passée par un grand transporteur américain depuis les attentats du 11 septembre. Le nouvel exercice s'annonce également très bon. Jusqu'à maintenant, nous avons annoncé la vente de 13 simulateurs de vol.

De plus, nous sommes bien placés pour demeurer au premier plan de la modélisation et de la simulation. Nous avons consulté nos clients qui nous ont aidés à créer une nouvelle série de simulateurs de vol conçue pour répondre à la demande grandissante de formation sur des appareils à fuselage étroit et sur les avions d'affaires. Dans le cadre du projet Phœnix, notre projet de R-D prévu sur plusieurs années, nous avons conçu et mis au point le simulateur révolutionnaire de Série CAE 5000. Nous avons à ce jour reçu des commandes pour neuf simulateurs de vol de Série 5000 de la part des clients, notamment Ryanair, Lufthansa, Embraer et CAE. J'aimerais profiter de l'occasion pour féliciter et remercier toutes les personnes qui ont collaboré à ce projet innovateur.

Le carnet de commandes des **deux secteurs militaires combinés** a atteint le chiffre record de 1,47 milliard \$ à la fin de l'exercice. Nous avons obtenu des contrats pour une valeur de près de 600 millions \$, qui portent sur différents programmes de produits et de services destinés aux forces australiennes, britanniques, canadiennes, allemandes, italiennes et américaines.

Notre objectif visant à intensifier notre présence sur le marché de la défense américain se concrétise graduellement. Nous fournissons maintenant des solutions à chaque service des forces de la défense des États-Unis. Nous avons, notamment, au cours de l'exercice, reçu des commandes pour des simulateurs des appareils MH-60 et E-6B Mercury de l'U.S. Navy.

En outre, nous continuons de raffermir nos relations avec les constructeurs OEM. Boeing a récemment attribué à CAE son prix d'excellence des fournisseurs (Outstanding Supplier

Award) pour la qualité et la rapidité de son soutien dans le cadre de nouveaux projets d'affaires et pour l'exécution des activités en cours.

Nous avons également effectué certains investissements stratégiques clés dans le secteur de la modélisation et simulation : nous avons fait l'acquisition de Kesem en Australie ainsi que d'Engenuity au Canada et de Multigen-Paradigm aux États-Unis. Ces deux dernières transactions ont été conclues peu après la fin de l'exercice financier.

En résumé, l'exercice 2007 a été témoin de nombreuses réussites et d'un bon rendement :

- Nous avons terminé notre restructuration.
- Nous avons continué de raffermir nos relations avec les constructeurs OEM et avec nos clients.
- Nous avons continué d'investir dans nos centres de formation dans le monde; nous en avons agrandi certains et inauguré de nouveaux.
- Nous avons maintenu notre leadership technologique en investissant dans la R-D et en lançant un nouveau produit novateur, la Série CAE 5000.
- Nous avons réalisé certaines acquisitions stratégiques clés pour consolider notre position dans le secteur de la modélisation et simulation.
- Nous avons continué d'améliorer notre situation financière.

Alain Raquepas passera maintenant brièvement en revue nos résultats financiers. Je vous parlerai ensuite des perspectives et des priorités de CAE pour l'exercice 2008.

Alain Raquepas, chef de la direction financière

Merci M. Brown. Mesdames et Messieurs, bonjour.

Permettez-moi de vous présenter brièvement les faits saillants de l'exercice 2007.

Comme vous le savez, nous avons annoncé notre plan de restructuration en février 2005, et j'ai pensé qu'il serait approprié de regarder les progrès que nous avons accomplis au cours des trois dernières années.

En regardant les états consolidés du bénéfice, on constate que les produits annuels ont connu une bonne progression, passant de 986 millions \$ à 1,25 milliard \$ durant la période entre 2005 et aujourd'hui.

Il convient également de mettre l'accent sur l'augmentation de notre marge de BAII, qui est passé de 9,4 % durant l'exercice 2006 à 15,1 % durant l'exercice 2007, preuve que nous avons réussi notre plan de restructuration.

Sur une base normalisée, le bénéfice par action a augmenté de 0,19 \$ par action durant l'exercice 2005 à 0,51 \$ durant celui de 2007.

Bien que le bénéfice soit un indice de mesure important, il en est de même pour le flux de trésorerie. La qualité de notre bénéfice se reflète dans le fait que nous avons généré un flux de trésorerie disponible de 94 millions \$ durant l'exercice. Nos dépenses en immobilisations étaient de 160 millions \$, dont 120 millions \$ ont été investis pour agrandir notre réseau de centres de formation.

Grâce à une grande discipline et à un programme incitatif qui met l'accent non seulement sur l'état des résultats mais aussi sur notre bilan, nous avons réussi à améliorer la gestion de notre fonds de roulement. Au cours des trois derniers exercices, nous avons généré un flux de trésorerie disponible de 180 millions \$ à la suite d'une série de réductions du fonds de roulement.

Tout au long de l'exercice, nous avons réussi à consolider davantage notre bilan. Malgré les investissements effectués dans les centres de formation, nous avons, au 31 mars, diminué notre dette nette à 133 millions \$. Notre bilan se porte bien et nous procure une bonne souplesse financière. Il nous assure ainsi un certain nombre de possibilités : investir davantage dans notre réseau afin de tirer parti des nouvelles occasions qui se présenteront et être en mesure d'effectuer certaines acquisitions stratégiques.

En ce qui a trait au secteur Produits de simulation – Civil, nos produits ont augmenté, passant de 213 millions \$ pour l'exercice 2005, à 348 millions \$. Le résultat d'exploitation sectoriel est passé d'une marge de 3,7 %, ce qui était près du seuil de rentabilité, à une marge de 17,4 %, pour atteindre 60,4 millions \$. Ces améliorations remarquables sont attribuables à l'augmentation des commandes, à des synergies accrues et à une meilleure exécution des programmes. Il convient de noter que nous avons obtenu ces résultats malgré une réduction de 10 % de nos installations à Montréal.

Dans le secteur Formation et services associés – Civil, les produits ont augmenté de 9,8 % au cours des trois dernières années passant de 307 millions \$ à 337 millions \$, même si le nombre équivalent moyen de simulateurs actifs dans notre réseau est resté à 98 pendant les trois dernières années. De plus, ce gain a eu lieu malgré les fluctuations négatives du taux de change et les contretemps dus au redéploiement de simulateurs et à la consolidation de certains centres.

Le résultat d'exploitation sectoriel représentait 13 % de nos recettes durant l'exercice 2005, alors qu'il a atteint 19,1 % cette année. Une fois de plus, nous avons réussi à améliorer notre rentabilité malgré l'appréciation du dollar canadien durant cette période.

Pour l'activité militaire dans son ensemble, nous avons enregistré une hausse des produits de 21 % et amélioré notre bénéfice d'exploitation, qui est passé de 10,2 % à 12,9 %. Ces gains sont attribuables à l'augmentation des revenus, aux dépenses d'amortissement moins élevées et aux retombées d'un programme au Royaume-Uni.

J'aimerais indiquer que nous avons passé en revue nos mesures de contrôle interne de communication de l'information financière, comme l'exigent la Loi Sarbanes Oxley et le projet de loi 198. Je suis heureux de signaler que la direction et les vérificateurs de CAE ont établi et

validé l'efficacité des mesures de contrôle internes de CAE et qu'aucune lacune importante ni faiblesse tangible n'a été décelée.

Comme vous pouvez le constater à l'écran, tout au long de notre restructuration, nous avons réussi à présenter des résultats qui ont créé de la valeur pour les actionnaires tout en compensant le raffermissement soutenu du dollar canadien.

En résumé, nous pouvons dire que la santé financière de CAE se porte bien. Nous avons augmenté les produits et le bénéfice de chacun de nos secteurs d'activité, généré un flux de trésorerie disponible et ramené notre dette à un niveau qui nous procure une bonne souplesse financière.

Merci de votre attention. Je redonne maintenant la parole à M. Brown.

Robert E. Brown, chef de la direction

Merci Alain.

Quand nous regardons l'avenir, nous voyons un cycle prolongé pour l'aviation civile. La semaine dernière, Boeing et Airbus ont annoncé de nouvelles commandes pour 545 avions, ce qui porte le total des commandes à 1 100 pour l'année 2007 jusqu'à présent. Les constructeurs OEM d'avions d'affaires continuent de profiter d'un carnet de commandes déjà solide. Pour ce qui est du secteur militaire, les analystes prévoient une croissance modeste pour les prochaines années.

Dans ce contexte de marché vigoureux, la demande pour les produits et services de CAE augmente, et CAE est bien placée pour tirer parti des nouvelles occasions qui se présenteront dans chaque secteur.

Durant l'exercice 2008, nous continuerons d'investir en R-D pour renforcer notre position de chef de file. Nous avons prévu 30 commandes de simulateurs pour l'exercice 2008. Nous ferons une mise à jour de ce chiffre au fil de l'année.

Nous comptons ajouter environ 10 % de nouveaux simulateurs à la flotte actuelle de nos centres de formation dans le monde. Nos dépenses en immobilisations devraient être du même ordre que celles de l'an dernier, soit d'environ 160 millions \$.

Nous prévoyons connaître une augmentation modeste de nos revenus dans les secteurs militaires et bénéficier, en particulier, des nouvelles retombées suscitées par la mise en œuvre des programmes NH90 en Europe et en Australie. En Amérique du Nord, nous avons bon espoir que les programmes de rééquipement des forces de défense annoncés par le gouvernement canadien engendreront aussi de nouvelles occasions d'affaires.

En résumé, nous avons une base financière solide, appuyée par notre bilan et notre nouvelle base de coûts. Nous cherchons vigoureusement de nouvelles solutions technologiques pour nos clients et nous continuons à renforcer notre relation avec les constructeurs OEM et nos clients.

Nous avons officiellement terminé notre restructuration et nous investissons actuellement dans nos centres de formation; les résultats devraient être visibles au cours des deux ou trois prochaines années. Nous avons également l'intention de continuer d'étudier la possibilité de faire des acquisitions en vue de renforcer notre position sur le marché.

Au cours de l'exercice 2008, nous continuerons d'élargir notre présence à l'échelle mondiale et nous nous concentrerons sur l'exécution de notre plan qui consiste tout particulièrement à pénétrer les marchés émergents. Comme dans le passé, nous chercherons également des moyens de diminuer nos coûts afin de composer avec la hausse rapide du dollar canadien.

Nous entrevoyons l'exercice 2008 avec optimisme. Il n'y a jamais eu de meilleur temps pour être CAE. Le marché est positif, nous jouissons d'une bonne santé financière, nous avons amélioré notre structure de coûts, nous investissons en R-D et nous augmentons notre présence mondiale dans tout notre réseau. Nous croyons que nous sommes bien positionnés pour continuer de créer de la valeur pour les actionnaires au fil du temps.

Pour terminer, j'aimerais remercier les employés de CAE partout dans le monde pour leur engagement, ainsi que les membres de notre conseil d'administration pour leurs judicieux

conseils. J'aimerais aussi remercier nos actionnaires, c'est-à-dire vous, pour votre appui constant.

Je suis prêt à répondre aux questions. Je vous demanderais d'utiliser les micros et de vous nommer.