



**COMMENTAIRE DES RÉSULTATS DU PREMIER TRIMESTRE  
DE L'EXERCICE FINANCIER 2007**

**10 août 2006**

**Midi (12 h)**

**Conférenciers :**

**M. Robert E. Brown, président et chef de la direction**

**M. Alain Raquepas, vice-président, Finances et chef de la direction financière**

**M. Andrew Arnovitz, directeur, Relations avec les investisseurs**



**Andrew Arnovitz, directeur, Relations avec les investisseurs**

Bonjour Mesdames et Messieurs, merci d'avoir répondu à notre invitation. Avant que nous commencions, je dois vous lire cette mise en garde :

« Certaines déclarations qui seront faites au cours de cette téléconférence, notamment celles qui ne portent pas sur des faits historiques, sont de nature prospective et, à ce titre, sont assujetties à d'importants risques, incertitudes et hypothèses. Les résultats ou événements évoqués dans ces déclarations pourraient différer sensiblement des résultats ou événements réels. Ces déclarations ne tiennent pas compte de l'effet d'éventuels éléments non récurrents ou d'opérations telles que cessions, fusions ou acquisitions qui pourraient être annoncées ou effectuées ultérieurement.

« Vous trouverez des précisions sur les risques et incertitudes inhérents à notre activité dans le rapport de gestion et la notice annuelle pour l'exercice clos le 31 mars 2006, que nous avons déposés auprès des commissions canadiennes de valeurs mobilières et qui sont disponibles sur notre site, [www.cae.com](http://www.cae.com), et sur celui de SEDAR, [www.sedar.com](http://www.sedar.com). Ces documents ont été déposés aussi auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, sur formulaire 40-F et sont disponibles sur EDGAR à [www.sec.gov](http://www.sec.gov). Les déclarations qui seront faites au cours de cette téléconférence représentent nos attentes en date du 10 août 2006 et, par conséquent, peuvent changer après cette date.

« Nous ne faisons aucune mise à jour ou rectification de nos déclarations prospectives, pas même après survenance de faits nouveaux. Nous vous conseillons de ne pas vous fier indûment à ces déclarations prospectives. »

Les animateurs de notre conférence d'aujourd'hui seront MM. Robert E. Brown, président et chef de la direction, et Alain Raquepas, chef de notre direction financière.

Après leurs exposés, nous inviterons les analystes et les investisseurs institutionnels à poser leurs questions. Nous enchaînerons avec les questions des représentants des médias.

Je vous rappelle que cette conférence sera archivée sur le site Web de CAE.

Je cède tout de suite la parole à Bob.

**Robert E. Brown, président et chef de la direction**

Merci, Andrew, et merci à vous tous qui êtes avec nous aujourd'hui.

Je veux d'abord faire quelques commentaires sur notre rendement durant ce trimestre. Je céderai ensuite la parole à Alain, qui vous présentera les principaux faits marquants du trimestre sur le plan financier. Après l'exposé d'Alain, je terminerai sur nos perspectives d'avenir.

Les résultats financiers du **premier trimestre** témoignent des améliorations qui se poursuivent dans chacun de nos secteurs d'activité. Par rapport à il y a un an, nous avons obtenu un taux de croissance de plus de 10 % de nos produits, qui atteignent 302 millions \$. Abstraction faite des éléments non récurrents, le bénéfice s'établit à 0,12 \$ par action, ce qui représente une augmentation de 50 % par rapport au premier trimestre du dernier exercice. La marge d'exploitation s'est également accrue dans l'ensemble, le BAII atteignant pratiquement 16 % sur une base normalisée. Notre croissance provient essentiellement de notre périmètre d'activités actuel, lequel, jusqu'à récemment, n'a bénéficié que de très peu d'investissements dans de nouvelles initiatives de croissance.

Les conditions du marché sont favorables et nous profitons du fait que nos activités prennent désormais appui sur des assises financières stables et sur une structure efficace. Notre réorganisation nous a permis de devenir une entreprise plus solide, guidée par une vision claire. CAE souhaite maintenant passer à l'étape suivante et explore de nouvelles perspectives qui lui permettront de poursuivre sa croissance. Je reviendrai là-dessus un peu plus loin.

Regardons d'abord quelle a été l'activité au premier trimestre dans nos différents secteurs.

Dans le secteur **Formation et services associés – Civil**, nous avons signé plusieurs nouveaux contrats de formation, pour un montant total de 110 millions \$, avec des sociétés aériennes d'Europe et d'Amérique du Sud, notamment GOL au Brésil et Transavia, filiale de KLM, aux Pays-Bas. Le secteur de la formation pour l'aviation d'affaires continue de bien se porter, et nous avons signé ce trimestre 50 nouveaux contrats.

En moyenne sur douze mois, les recettes par simulateur se sont chiffrées à 3,4 millions \$, pour un nombre équivalent de simulateurs actifs de 98 unités. Le volume de la formation qui s'est donnée dans les centres de notre réseau a augmenté. Toutefois, les recettes

sont restées au même niveau qu'il y a un an en raison du cours du dollar canadien, qui s'est apprécié de 10 % par rapport au dollar américain et à l'euro. En règle générale, la formation connaît un regain durant le premier trimestre car les pilotes doivent se préparer pour la haute saison estivale. Le taux de fréquentation des simulateurs s'est élevé à 83 % au premier trimestre. Comme nous l'avons déjà expliqué, cet indice n'est pas celui qui importe le plus, mais il a le mérite de nous indiquer que les choses progressent dans le bon sens. Notre marge d'exploitation a atteint 22 % grâce à l'accroissement de notre volume d'activité, à un meilleur équilibre dans la provenance des recettes – en clair, il se fait plus de « wet training » (formation en formule complète)– et grâce à notre efficacité d'exploitation accrue.

Dans le secteur **Produits de simulation – Civil**, nous avons annoncé des commandes portant sur huit simulateurs de vol et d'autres dispositifs d'entraînement destinés à des clients en Inde, en Asie et en Europe. Depuis la fin du trimestre, deux nouvelles commandes se sont ajoutées aux premières, ce qui porte maintenant le total à 10. Les fortes prises de commandes des trimestres passés se traduisent à présent par une élévation des produits d'exploitation. La synergie entre nos différents secteurs ainsi que la diversité et la qualité d'exécution de nos programmes ont un effet positif sur notre rentabilité. La marge de BAII de ce trimestre a pratiquement atteint 15 %.

Les commandes obtenues par les deux **secteurs militaires ensemble** se chiffrent à 99 millions \$ et concernent essentiellement la formation et les services connexes. Ce trimestre, pour les deux secteurs militaires ensemble, le rapport du montant des commandes sur le montant des ventes a été de 0,7/ 1, ce qui est bas. Les deux commandes annoncées la semaine dernière, le regain d'activité qui se manifeste, et les nombreuses soumissions que nous avons actuellement à l'étude, nous permettent de croire que le carnet de commandes se remplira au même rythme qu'il produira des revenus au cours de l'exercice.

Au cours du trimestre, nous avons obtenu des contrats de l'Armée de l'air américaine (USAF) pour la fourniture de dispositifs d'entraînement sur C130J et pour des travaux de mise à niveau de simulateurs de cet avion.

Nous avons remporté un contrat en vue de fournir un simulateur partiel à la Royal Australian Air Force dans le cadre de son programme A330. Nous avons également obtenu un contrat de l'Armée de l'air allemande pour un système visuel de simulateur Tornado.



Ce trimestre, nous avons aussi concédé sous licence les droits d'utilisation de notre propriété intellectuelle au ministère de la Défense du Royaume-Uni afin de l'aider à évaluer de nouvelles solutions pour satisfaire ses besoins en formation de l'Armée de terre.

Dans le secteur des services, les Forces canadiennes ont renouvelé avec nous le contrat pour la mise à niveau de leurs logiciels avioniques et le soutien logistique intégré de leur flotte de CF-18.

Finalement, la RAF britannique a retenu nos services pour assurer la maintenance et le soutien de ses dispositifs d'entraînement sur C130J.

Je passe là-dessus la parole à Alain pour son commentaire des faits marquants du trimestre sur le plan financier.

**Alain Raquepas, chef de la direction financière :**

Merci Bob. Bonjour Mesdames et Messieurs.

Notre exercice 2007 a pris un très bon départ.

Pour le **premier trimestre**, les produits consolidés sont de 302 millions \$, en hausse de 13 % par rapport au premier trimestre du dernier exercice, et de 6 % par rapport au quatrième trimestre qui l'a précédé. Cette hausse vient principalement de ce que les produits du secteur Produits de simulation ont augmenté. Les conditions du marché ont continué de s'améliorer pour le secteur Civil, et le Militaire a bénéficié de programmes européens tels que celui du NH90.

Le bénéfice net du trimestre est de 33 millions \$, soit 0,13 \$ par action, comparativement à 21 millions \$ et à 0,08 \$ par action au même trimestre du dernier exercice.

Dans les éléments non récurrents de ce trimestre, il entre 3,1 millions \$ après impôts de frais de restructuration pour la poursuite du redéploiement des simulateurs dans notre réseau mondial de formation, et pour l'achèvement des travaux de réaménagement de nos installations de Montréal. Cette charge a été compensée par les 4,4 millions \$ que nous avons reçus du gouvernement britannique pour notre renonciation aux réclamations sur le programme AVTS. Vous vous souviendrez peut-être qu'au premier trimestre du dernier exercice, nous avons radié 5,9 millions \$ de frais d'appels d'offres accumulés sur certains programmes, dont 4,4 millions \$ pour le programme AVTS. Dans les éléments non récurrents de ce trimestre, il y a aussi une économie fiscale de 2 millions \$ réalisée sur les impôts payés en Grande-Bretagne en raison de nos pertes d'exploitation.

Sans ces éléments non récurrents, le bénéfice tiré des activités poursuivies se monte à 0,12 \$ par action au lieu de 0,08 \$ l'an dernier.

L'évolution du cours du dollar canadien depuis le premier trimestre de l'exercice dernier a joué contre nous, mais nous avons quand même réalisé un taux de croissance à deux chiffres malgré une appréciation de 10 % du dollar canadien par rapport au dollar US et à l'euro.

Les dépenses en immobilisations, d'un total de 41 millions \$ pour le trimestre, ont surtout été consacrées à la poursuite des investissements dans les programmes Dassault et NH90. Pour

l'exercice en cours, notre budget d'immobilisations est plus élevé que celui de l'exercice dernier, qui était de 130 millions \$. Le montant précis des dépenses qui seront effectuées dépendra des décisions qui se prendront en ce qui concerne nos nouvelles initiatives de croissance, et aussi de notre capacité à obtenir du financement sans recours.

Afin de donner aux investisseurs une représentation claire de l'évolution de notre fonds de roulement, et cela dans un souci permanent d'améliorer l'information que nous publions, nous distinguons dorénavant les dépenses en immobilisations de croissance des dépenses en immobilisations d'entretien.

Les dépenses en immobilisations de croissance sont celles qui augmentent notre capacité de production et grâce auxquelles nous comptons avoir des produits d'exploitation et des bénéfices plus élevés. Ce seront par exemple des dépenses faites pour mettre en œuvre de nouvelles initiatives ou pour augmenter l'effectif du parc de simulateurs dans nos centres de formation.

En gros, 75 % du montant de nos dépenses en immobilisations de ce trimestre ont été des dépenses de croissance.

Les dépenses en immobilisations d'entretien sont les dépenses comme celles que nous faisons dans les ordinateurs, dans l'outillage et l'équipement des usines et dans les mises à niveau des simulateurs.

À la clôture du trimestre, la trésorerie dégagée des activités poursuivies se montait à 59 millions \$ . Depuis le dernier exercice, les comptes créditeurs et les charges à payer ont diminué et ont fait remonter le fonds de roulement de 27 millions \$. À cause de cela et des 41 millions \$ de dépenses en immobilisations, nous avons ce trimestre un flux de trésorerie disponible négatif de 5,5 millions \$.

Tant le niveau des dépenses en immobilisations que le retournement de l'évolution du fonds de roulement sont conformes à ce que prévoyait notre budget pour le trimestre, et nous maintenons notre prévision d'un flux de trésorerie positif pour l'ensemble de l'exercice.

Merci de votre attention. Je repasse la parole à Bob.

Merci Alain. Nous prévoyons maintenir cet élan que nos résultats financiers et notre réorientation vers la croissance ont acquis.

Sur le **marché de la formation civile**, qui demeure très concurrentiel, nous avons fait de beaux progrès dans l'élargissement de nos activités et la mise en valeur du savoir-faire, du nom et de la renommée de CAE.

Nous nous concentrons maintenant sur un certain nombre d'initiatives de croissance, dont la première est l'Académie mondiale CAE, lancée le mois dernier à Farnborough. Il s'agit d'une alliance au niveau mondial entre CAE et des organismes de formation aéronautique en vue de remédier à la pénurie de pilotes dans le monde. Boeing estime que le transport aérien aura besoin de 18 000 nouveaux pilotes par an, pendant les 18 prochaines années. Il est clair qu'il y a une grande demande en pilotes dans le monde, et les marchés émergents en plein essor comme la Chine et l'Inde, qui ont également besoin d'une infrastructure, font déjà face à une grave pénurie. CAE est bien placée pour offrir à ces marchés une gamme complète de solutions de formation et est très bien équipée pour leur procurer l'infrastructure qui leur manque. Dans un premier temps, l'Académie mondiale CAE devrait amener, par l'entremise du réseau des centres de formation CAE, plus de 500 cadets jusqu'à la qualification de type. Cela veut dire plus de recettes à venir de la formation en formule complète (« wet training »). Avec l'arrivée de nouveaux partenaires au sein de l'alliance et les services que nous offrirons aux marchés émergents, nous prévoyons former de 1 500 à 2 000 cadets par an au cours des deux ou trois prochaines années.

Ce n'est là qu'une des nombreuses voies dans lesquelles nous entendons réaliser notre croissance. Nous dévoilerons d'autres projets dans les mois à venir.

Le secteur de l'aviation d'affaires se porte toujours bien et celui de l'aviation commerciale montre des signes de reprise. Le principal moteur de l'activité de formation est la demande en transports aériens, qui connaît une croissance modérée, mais stable, du trafic voyageurs. L'importance du trafic voyageurs dicte en effet la taille de la flotte mondiale d'avions en service, et pour faire voler ces avions il faut des équipages qui sont tenus de suivre, à intervalles réguliers, une formation pour conserver leurs attestations. Ce secteur de notre activité suit l'évolution du grand cycle de l'aéronautique commerciale en général, mais il est moins tributaire des livraisons de nouveaux avions que ne l'est le secteur Produits de simulation – Civil.

Depuis mon arrivée chez CAE il y a deux ans, j'ai pu constater que les gens associent habituellement ce nom aux simulateurs de vol civils. Bien que le secteur **Produits de simulation – Civil** ne représente actuellement qu'un quart de l'ensemble de nos activités, il demeure une partie essentielle de la gamme de solutions de formation que nous proposons. De nos quatre secteurs, c'est celui qui se ressent le plus de l'évolution du cycle de l'aéronautique civile, un fait dont tient compte notre stratégie. Notre priorité dans ce secteur est de continuer de réduire les coûts et de raccourcir les délais de livraison de nos simulateurs afin d'être plus concurrentiels et de mieux répondre aux attentes de nos clients. Notre réputation enviable et les relations solides que nous avons nouées avec nos clients depuis plus de cinquante ans jouent en notre faveur. De plus, nous comptons rehausser notre gamme de produits afin de répondre aux besoins évolutifs du marché en proposant des solutions qui apportent le summum de la fidélité et de la rentabilité.

Le savoir-faire et les produits de CAE s'étendent à l'ensemble des avions produits par les grands constructeurs, qu'il s'agisse de Boeing, d'Airbus, d'Embraer ou de Bombardier. Avec les livraisons d'avions qui augmentent dans le monde, nous maintenons à 21 au moins le nombre de simulateurs que nous prévoyons vendre cette année et l'année prochaine. Le moment où arriveront ces commandes se précisera à mesure que l'année avancera, et nous rajusterons nos prévisions en conséquence.

Dans les **secteurs militaires**, nous entrevoyons un certain nombre de perspectives que CAE est bien placée pour concrétiser. Nous continuons de prévoir une augmentation modérée de nos produits et une marge BAII légèrement au-dessus des 10 %.

Le marché mondial des hélicoptères s'annonce porteur pour les cinq prochaines années, et CAE entend mettre en ce domaine son expérience et son savoir-faire à profit. Sur le très important marché américain, où notre secteur militaire a doublé son chiffre d'affaires en cinq ans, nous continuons d'entrevoir des perspectives intéressantes auprès de tous les services militaires américains et des grands constructeurs de matériels (« OEM »).

Nous sommes aussi ravis d'apprendre que le Canada aidera financièrement les Forces canadiennes à se doter de nouveaux avions de transport et d'hélicoptères de transport lourd, ce qui aura des répercussions favorables pour les sociétés canadiennes comme CAE.

**En conclusion**, nous croyons que nos principaux marchés sont sur de bonnes lancées et qu'il nous est maintenant possible de tirer parti des compétences de CAE et de la nouvelle



structure dont celle-ci s'est dotée. Nous étudierons attentivement les nouvelles perspectives de croissance dans nos secteurs de compétences de base.

Merci de votre attention. Je crois que nous pouvons passer aux questions. Andrew?

**Andrew Arnovitz, directeur, Relations avec les investisseurs**

Nous serons heureux de prendre tout de suite les questions des analystes et investisseurs institutionnels, et ensuite celles des médias.

Pour donner à tout le monde la possibilité d'intervenir, nous vous demanderons de vous en tenir à une seule question et de vous remettre en file si vous désirez en poser d'autres. Merci de votre collaboration.