



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

Le 9 novembre 2006

Heure : 13 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, et merci d'avoir répondu à notre invitation. Avant que nous commencions, je dois vous lire ce qui suit.

Certaines déclarations qui seront faites au cours de cette téléconférence, notamment celles qui portent 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, acquisitions ou transactions 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 de notre rapport annuel 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, et sur celui de SEDAR, www.sedar.com. Ces documents ont également été déposés auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, sur le formulaire 40-F, et sont disponibles sur EDGAR à www.sec.gov. Les déclarations qui seront faites au cours de cette téléconférence représentent nos attentes en date du 9 novembre 2006 et, par conséquent, peuvent changer après cette date.

Nous ne faisons aucune mise à jour ou rectification de nos déclarations prospectives, même si de nouvelles informations deviennent disponibles, à moins d'y être obligés par la loi. Vous ne devriez 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 de CAE, et Alain Raquepas, chef de la direction financière.

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

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

Je cède maintenant 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.

J'aimerais d'abord faire quelques commentaires sur notre rendement durant le deuxième 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 en abordant nos perspectives d'avenir pour la fin de l'exercice.

Dans l'ensemble, nos résultats financiers reflètent la forte reprise de l'industrie aéronautique et la solidité de notre position sur le marché. Les produits de 280 millions \$ sont du même ordre que ceux de l'an dernier. Le bénéfice net a augmenté de 81 % par rapport à l'an dernier, pour atteindre 31 millions \$. Le bénéfice tiré des activités poursuivies s'établit à 0,12 \$ par action, ce qui représente une augmentation de 50 % par rapport au dernier exercice sur une base normalisée. Nous avons réalisé ces résultats positifs tout en poursuivant le redéploiement de nos simulateurs et en devant composer avec un dollar canadien plus fort.

Ce trimestre, nous avons obtenu des nouvelles commandes d'une valeur de plus de 420 millions \$, dont certaines proviennent de nouveaux clients, dont je parlerai plus loin.

Nous avons généré des flux de trésorerie disponibles de près de 11 millions \$ ce trimestre, comparativement au flux de trésorerie négatif de 6 millions \$ du dernier trimestre.

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

Dans le secteur des **Produits de simulation – Civil**, nous avons annoncé des commandes pour 11 simulateurs de vol complet et pour d'autres dispositifs d'entraînement passées par des clients en Europe et aux États-Unis. Nous avons accueilli UPS comme nouveau client et remporté un contrat d'un client de longue date, Continental Airlines. Il s'agit de la première commande passée par un transporteur américain classique depuis les attentats du 11 septembre. Par ailleurs, nous avons resserré nos liens avec Ryanair en signant avec cette société un contrat à long terme portant sur cinq simulateurs. Le 7 novembre, FedEx a annoncé

qu'elle annulait sa commande de A380 pour commander des B777. Nous sommes actuellement en pourparlers avec FedEx au sujet des deux simulateurs A380 que la société nous a commandés en juillet. Vu la situation, nos commandes de simulateurs pour l'année se chiffrent maintenant à 17.

Les fortes prises de commandes des derniers trimestres se traduisent à présent par une augmentation des produits, surtout depuis que nous avons raccourci nos temps de cycle.

La marge d'exploitation de ce trimestre, qui s'établit à 22,1 %, est supérieure à la moyenne habituelle et est attribuable à plusieurs facteurs, notamment la livraison d'un plus grand nombre de simulateurs ainsi qu'une bonne diversification et une meilleure exécution de nos programmes. Nous avons également reçu d'Investissement Québec une contribution financière pour les coûts engagés dans le Projet Phoenix depuis juin 2005. Nous ne prévoyons pas bénéficier de tous ces facteurs de façon régulière dans l'avenir.

Dans le secteur **Formation et services associés – Civil**, nous avons signé de nouveaux contrats de formation pour un montant de plus de 100 millions \$, y compris le renouvellement d'un contrat de quatre ans avec Flight Options qui se chiffre à environ 33 millions \$ et une série de contrats évalués à plus de 10 millions \$ de la part de nouveaux clients à notre centre de formation de Dubaï.

En moyenne sur douze mois, les recettes par simulateur se sont chiffrées à 3,2 millions \$, pour un nombre équivalent de simulateurs actifs de 99 unités. Le volume de la formation qui s'est donnée dans les centres de notre réseau a augmenté, mais les recettes sont restées au même niveau qu'il y a un an en raison de l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et à l'euro. Nous avons redéployé deux autres simulateurs ce trimestre et sommes sur le point de mettre en service d'autres déjà déployés. Par conséquent, la marge d'exploitation de ce trimestre est de 14,4 %, ce qui est comparable au 14,6 % du dernier exercice. L'effet de levier d'exploitation élevé est une caractéristique inhérente au secteur de la formation en général, et l'activité durant nos deuxième et troisième trimestres a tendance à baisser puisque les équipages suivent moins de formation en haute saison.

Les commandes obtenues ce trimestre pour les deux **secteurs militaires ensemble** se chiffrent à près 220 millions. Elles sont pour la plupart attribuables aux Produits de simulation. Nous avons obtenu des contrats pour fournir des dispositifs d'entraînement opérationnels et des

mises à niveau à la US Navy et à la US Air Force ainsi qu'à la Royal Navy britannique. Nous avons également remporté un contrat pour la livraison de dispositifs d'entraînement terrestres aux forces armées britanniques. Nous espérons connaître de nouvelles retombées avec ce programme puisque le Royaume-Uni continue d'évaluer ses besoins de formation pour les véhicules blindés.

Ce trimestre, pour les deux secteurs militaires ensemble, le rapport du montant des commandes sur le montant des ventes a été de 1,9/1, ce qui est plus élevé que la moyenne habituelle.

Même si dans les secteurs militaires, les revenus et le volume de commandes connaissent des écarts d'un trimestre à un autre, les résultats sur un an démontrent néanmoins une certaine stabilité. Les résultats de ce trimestre n'ont pas échappé à cette règle car les programmes de produits de simulation ont généré des recettes inférieures à celles des programmes du dernier trimestre et du deuxième trimestre de l'exercice précédent, qui avaient connu une activité plus forte en raison du programme allemand NH90 et de certains programmes nord-américains.

Je passe là-dessus la parole à Alain pour son commentaire sur certains de nos résultats sur le plan financier.

Alain Raquepas, chef de la direction financière :

Merci Bob. Mesdames et Messieurs, bonjour.

Pour le **deuxième trimestre**, les produits consolidés sont de 280,4 millions \$, chiffre équivalent à celui du deuxième trimestre de l'exercice précédent et inférieur de 7 % à celui du premier trimestre de l'exercice actuel. Ce recul est surtout attribuable aux recettes plus basses du secteur Produits de simulation – Militaire, qui génère d'un trimestre à un autre des recettes inégales pour ses programmes d'envergure. Par ailleurs, comme l'a mentionné Bob, nous avons enregistré des produits saisonniers inférieurs dans le secteur Formation et services associés – Civil, ce qui n'est pas nouveau à cette période de l'année.

Le bénéfice net pour le trimestre s'établit à 30,9 millions \$, soit 0,12 \$ par action, comparativement à 17,1 millions \$, soit 0,07 \$ par action, pour le même trimestre de l'exercice précédent.

Les éléments non récurrents de ce trimestre comprennent la restructuration après impôts et les coûts associés de 1,1 million \$ pour le déploiement continu des simulateurs. Ces frais ont été compensés par le produit d'intérêt du remboursement anticipé d'un effet à recevoir de 1,4 million \$.

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

L'appréciation du cours du dollar canadien depuis le deuxième trimestre de l'exercice précédent a joué contre nous, mais nous avons maintenu les produits à leur même niveau malgré une appréciation de 7 % du dollar canadien par rapport au dollar américain et de 3 % par rapport à l'euro.

Les dépenses en immobilisations pour ce trimestre se chiffrent à 41 millions \$ et s'appliquent principalement au programme Dassault et à d'autres dépenses relatives au programme NH90 en Europe.

Comme nous l'avons mentionné au début de l'exercice, notre budget d'immobilisations est plus élevé que celui de notre dernier exercice, qui était de 130 millions \$, car les conditions favorables du marché nous motivent à évaluer de nouvelles initiatives de croissance qui pourraient exiger un investissement supplémentaire. Le montant précis des dépenses dépendra aussi de notre capacité d'obtenir du financement sans recours.

Durant le trimestre, la trésorerie dégagée des activités poursuivies se chiffrait à 59,6 millions \$. Un investissement accru de l'ordre de 16 millions \$ dans un fonds de roulement hors caisse et des dépenses en immobilisations de 40,9 millions \$, partiellement amorties par un financement sans recours de 6,9 millions \$, nous ont permis d'obtenir des flux de trésorerie disponibles de 10,7 millions \$ pour le trimestre.

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

Robert E. Brown, président et chef de la direction

Merci Alain. Nous commençons à remarquer des signes tangibles de l'efficacité de notre structure. Lorsque nous avons entrepris notre restructuration, un de nos objectifs premiers consistait à obtenir une diversification équilibrée de nos activités entre le marché civil et le marché militaire et entre les produits et les services.

Durant les six premiers mois de notre exercice financier, nous avons bénéficié de certains facteurs qui font partie de notre activité, mais que nous ne prévoyons pas obtenir de façon régulière d'un trimestre à l'autre.

Tout d'abord, nous avons reçu au deuxième trimestre une contribution d'Investissement Québec pour les coûts de R-D engagés depuis juin 2005. Cette contribution a permis de rehausser le rendement opérationnel des secteurs des produits civils et militaires. Dorénavant, la contribution trimestrielle d'Investissement Québec et de PTC sera en proportion de nos coûts trimestriels de R-D.

Puis, nous avons livré au deuxième trimestre un nombre de simulateurs de vol civils plus élevé que d'habitude et nous avons bénéficié d'une assez bonne diversification de nos programmes depuis le début de l'exercice financier. Cela nous a permis d'obtenir une marge d'exploitation plus élevée que la moyenne pour ce trimestre et pour la première moitié de notre exercice.

Finalement, durant le premier trimestre, le secteur Formation et services associés – Militaire a remporté un contrat à marge élevée pour la vente de droits de propriété intellectuelle au gouvernement britannique. En règle générale, les marges d'exploitation pour les programmes militaires se situent un peu au-dessus des 10 %.

Le **marché de la formation civile** demeure actif et nos initiatives de croissance progressent bien. Nous envisageons notamment d'offrir à nos clients une vaste gamme de services à valeur ajoutée et nous entendons tirer parti des nouvelles occasions de redéploiement de nos simulateurs que nous confère notre présence mondiale.

Dans le cadre de notre plan de restructuration, nous avons relocalisé et redéployé 18 simulateurs de vol et nous relocaliserons les dix simulateurs restants d'ici la fin de l'exercice financier. Une fois la relocalisation terminée, il faudra prévoir une période supplémentaire pour permettre aux simulateurs d'atteindre leur pleine capacité. D'ici la fin de l'exercice, nous aurons redéployé environ un tiers de notre bassin de simulateurs installés. Nous avons planifié les travaux de façon à réduire au minimum les contretemps pour nos clients et nos activités. Certains contretemps sont toutefois à prévoir d'ici la clôture du présent exercice.

Au dernier trimestre, nous avons annoncé le lancement de l'Académie mondiale CAE, une alliance mondiale conclue entre CAE et des organisations de formation afin de remédier à la pénurie de pilotes dans le monde. Plus de 650 cadets sont maintenant inscrits aux programmes de formation offerts par l'Académie mondiale CAE. L'alliance regroupe actuellement trois organisations de formation au vol, mais nous prévoyons que ce nombre doublera d'ici la fin de l'exercice. Nous communiquerons les détails à mesure que de nouvelles écoles de formation rejoindront les rangs de l'Académie.

Dans le domaine de l'**aviation d'affaires**, le marché a manifesté un intérêt marqué pour nos solutions axées sur le service lors du dernier congrès NBAA, durant lequel nous avons annoncé la constitution avec Embraer d'une coentreprise pour assurer, au niveau mondial, la formation complète des pilotes et du personnel au sol des exploitants de la nouvelle série de jets d'affaires Phenom. C'est la première fois que CAE offre un programme de formation destiné aux marchés des jets légers et très légers.

Dans le secteur des **Produits de simulation – Civil**, nous profitons des retombées de la reprise du secteur aéronautique et nous continuons de proposer au marché les solutions de haut calibre de CAE. Nous cherchons toujours à diminuer nos coûts et à raccourcir les cycles de livraison de nos simulateurs, ce qui nous permet d'être encore plus concurrentiels et de mieux répondre aux attentes de nos clients. Nous nous engageons aussi à poursuivre le développement de nouveaux produits afin d'accroître l'efficacité opérationnelle de nos clients et la sécurité de leurs opérations.

À ce jour, nous avons annoncé des commandes portant sur 17 simulateurs de vol. Les conditions du marché demeurent bonnes. Compte tenu des perspectives du marché, nous portons à 25 le nombre de simulateurs que nous prévoyons vendre cette année.

Nous communiquerons les résultats à mesure que l'année avancera.

Dans le **secteur militaire**, nous continuons de suivre de près la situation du côté de la formation sur simulateur, dont l'utilisation est à la hausse, car ce type de formation comporte une foule de possibilités pour CAE, que celle-ci est en mesure de satisfaire. L'activité du secteur militaire devrait entraîner une augmentation modérée de nos produits et des marges BAII légèrement au-dessus des 10 %.

Nous continuons de nous démarquer dans l'important marché de la défense américaine depuis que les services militaires américains achètent de nouveaux avions et entreprennent la mise à niveau de leurs plateformes actuelles, ce qui accroît la demande pour de nouveaux systèmes de formation et mises à niveau. Les contrats que CAE a conclus ce trimestre avec l'US Navy et l'Armée de l'air américaine traduisent bien cette demande.

En conclusion, nous sommes bien placés pour continuer de profiter de la reprise des marchés aéronautique et de la défense. Nous entendons tirer parti de notre structure diversifiée et nous donnerons priorité à notre croissance et à l'exécution de nos programmes. Notre objectif est de réduire le caractère cyclique de nos activités et d'assurer l'avenir de CAE, en offrant à nos clients une gamme complète de produits et de services capables de répondre à leurs besoins particuliers.

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.