



COMMENTAIRE DES RÉSULTATS DU TROISIÈME TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2009

Le 11 février 2009

Heure : midi

Conférenciers :

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

M. Marc Parent, vice-président exécutif et chef de l'exploitation

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

M. Andrew Arnovitz, vice-président, Relations avec les investisseurs et stratégie



Andrew Arnovitz, vice-président, Relations avec les investisseurs et stratégie

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 dont il est question 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.

Pour obtenir plus de précisions sur les risques et incertitudes inhérents à notre activité, veuillez vous reporter à la section « Rapport de gestion » de notre rapport annuel et de la notice annuelle pour l'exercice clos le 31 mars 2008. Ces documents ont été déposés auprès des commissions canadiennes de valeurs mobilières et 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 (www.sec.gov). Les déclarations qui seront faites au cours de cette téléconférence représentent nos attentes en date du 11 février 2009 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, sauf si la loi nous y oblige. 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, Marc Parent, chef de l'exploitation et Alain Raquepas, chef de la direction financière.

Après leurs exposés, nous inviterons les analystes et investisseurs institutionnels à poser leurs questions.



Je vous rappelle que cette conférence sera archivée sur le site Web de CAE : www.cae.com.

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.

Je vais d'abord discuter de notre rendement durant le troisième trimestre et je conclurai par la suite avec quelques commentaires sur l'environnement auquel nous devons faire face au cours des mois à venir. Alain vous présentera nos résultats de façon détaillée et ensuite Marc, Alain et moi-même allons répondre à vos questions.

Notre performance au troisième trimestre et depuis le début de l'exercice reflète la résistance de notre modèle de gestion diversifié. Nos secteurs militaires combinés ont continué à répondre aux attentes de croissance et de rentabilité accrues, et notre secteur Formation et services associés – Civil a généré des résultats positifs en dépit de la détérioration survenue dans certains marchés. Du côté des Produits de simulation – Civil, nous avons continué à exécuter notre carnet de commandes et avons clos le trimestre avec de bons résultats à la lumière de la position de couverture de risque de change défavorable à laquelle nous faisons toujours face présentement.

Nous avons bien positionné CAE au cours des dernières années, ce qui nous a permis de réussir face à de nombreux défis comme la jadis montée en flèche du dollar canadien. Je ne vous cacherai pas que l'année à venir présentera des défis exceptionnels pour l'aviation civile – particulièrement dans les domaines liés aux livraisons de nouveaux appareils, et d'une façon moins considérable, dans des domaines qui dépendent de la flotte d'appareils actuelle. Je traiterai de ce point plus loin dans mes commentaires.

Notre succès au cours des dernières années est venu en grande partie de l'institutionnalisation d'une culture de changement. Et nous devons prendre des mesures pour affronter le contexte économique actuel, et pour faire en sorte que nous soyons en position de prospérer lorsque le marché de l'aviation civile se stabilisera éventuellement.

Les revenus au troisième trimestre ont augmenté de 23 % par rapport à l'an dernier pour atteindre 424,6 millions \$, le bénéfice net a augmenté de 35 % pour atteindre 53,3 millions \$ et notre marge d'exploitation consolidée a atteint 18,5 %.

Nous avons enregistré 455 millions \$ de nouvelles commandes et nous avons clôturé le trimestre avec un carnet de commandes qui affiche une valeur de 2,9 milliards \$.

Du côté de la **Formation et services associés – Civil**, nous avons signé des accords d'une valeur prévue de 139 millions \$ et nous avons une moyenne de 118 unités NESA (nombre équivalent de simulateurs actifs) en service. Nous ressentons les effets des réductions au niveau de la capacité des compagnies aériennes et de la diminution du nombre d'heures de vol au sein de l'aviation d'affaires. La formation fait partie intégrante de l'exploitation d'un aéronef et ce secteur de notre entreprise ressent plus rapidement les effets des conditions du marché en évolution qui ont une incidence sur la flotte actuelle. Dans l'ensemble, notre taux d'utilisation était en baisse à 75 % comparativement à 81 % pour la même période l'an dernier. Je vous ai déjà signalé par le passé que ceci n'est pas une mesure trop constante à suivre, mais elle reflète tout de même la demande plus faible à laquelle nous devons faire face – plus précisément aux États-Unis, et d'une façon moins considérable, dans d'autres régions. Nous avons fait de bons progrès sur le plan opérationnel malgré ces facteurs négatifs. Nous avons continué à amorcer l'utilisation de nos actifs de formation récemment installés, ce qui nous a aidés à appuyer notre performance globale. Les revenus par simulateur, en valeur moyenne annualisée, ont atteint 4,1 millions \$ par rapport à 3,4 millions \$ l'an dernier. Les taux de change par rapport au dollar canadien sont actuellement de notre côté et nous aident à contrebalancer une partie de la faiblesse du marché.

Du côté des **Produits de simulation – Civil**, nous avons signé 11 commandes de simulateurs de vol (FFS) durant le trimestre de la part de clients comme American Airlines, Continental Airlines, Air New Zealand, Saudi Arabian Airlines, Air China et le centre de formation aéronautique Hua Ou à Beijing. Depuis le début de l'exercice, nous avons annoncé la vente de 31 FFS et nous continuons de prévoir un total de 34 commandes d'ici le 31 mars.

Dans les **secteurs militaires combinés**, nous avons remporté de nouveaux contrats totalisant 183,7 millions \$. Nous avons signé un contrat pour la fourniture d'un entraîneur de vol tactique et opérationnel MH-60S pour l'U.S. Navy et nous avons remporté un contrat de mise à niveau d'un simulateur Eurocopter EC135 pour l'Armée allemande. De plus, nous avons obtenu une levée d'option sur un contrat dans le cadre du programme SE Core de l'U.S. Army. Du côté



de la Formation et services associés, nous avons signé des contrats pour la fourniture de services de maintenance et de formation sur le simulateur C-130 pour l'U.S. Air Force; de formation des pilotes danois sur l'hélicoptère Merlin à notre centre de formation au Royaume-Uni; et de services de soutien et de maintenance du simulateur pour l'Armée de terre et l'Armée de l'air allemandes.

Je passe là-dessus la parole à Alain pour son commentaire sur nos résultats financiers.

Alain Raquepas, chef de la direction financière

Merci Bob. Mesdames et Messieurs, bonjour.

Du côté de la **Formation et services associés – Civil**, les revenus sont en hausse de 30 % par rapport à l'an dernier pour atteindre 121 millions \$. Nous avons ajouté neuf unités au nombre moyen d'unités NESA dans notre réseau et nous avons intégré les résultats de la Sabena Flight Academy. Veuillez noter que cette acquisition est toujours en cours d'intégration et que cela entraîne une certaine résistance au niveau de la marge d'exploitation du secteur ce trimestre. Le résultat d'exploitation sectoriel est de 21,6 millions \$, qui est en hausse de 39 % par rapport à l'an dernier et en hausse de 13 % par rapport au trimestre dernier. La marge d'exploitation sectorielle est de 17,9 % ce trimestre comparativement à 16,7 % l'an dernier.

Du côté des **Produits de simulation – Civil**, les revenus sont de 119 millions \$, en hausse de 15 % par rapport à l'an dernier. Le résultat d'exploitation sectoriel a diminué de 10 % par rapport à l'an dernier pour atteindre 22,8 millions \$ en raison d'une diversification moins favorable des programmes et d'une position de couverture de risque de change moins favorable cette année comparativement à l'an dernier. Nous exécutons toujours des commandes qui étaient couvertes lorsque le taux de change du dollar canadien et du dollar américain était au pair, ou presque. Ces répercussions ont été en quelque sorte contrebalancées par le recouvrement d'un montant de 1,7 million \$ qui avait été radié plusieurs années auparavant provenant d'un client qui avait été jugé non recouvrable. En supposant que le dollar canadien reste bas, il permettra éventuellement d'atténuer la faiblesse causée par une demande qui est en baisse.

Dans le secteur des **Produits de simulation – Militaire**, les revenus sont de 126 millions \$, en hausse de 40 % par rapport à l'an dernier. Nous avons eu un niveau d'activité plus élevé sur un certain nombre de programmes récemment remportés et une fois de plus, nous avons profité de la faiblesse du dollar canadien. Le résultat d'exploitation sectoriel est de 25,7 millions \$ et la marge est de 20,5 % comparativement à 12,8 % l'an dernier. L'augmentation provient d'une combinaison de facteurs, soit un nombre plus élevé de commandes, un taux de change favorable, et une utilisation plus importante des fonds provenant de notre projet Phœnix de partage de coûts de R-D.

Du côté de la **Formation et services associés – Militaire**, les revenus se chiffrent à 59 millions \$ et sont identiques à ceux de l'an dernier. Le résultat d'exploitation sectoriel de 8,6 millions \$ est en baisse de 9 % par rapport à l'an dernier et la marge d'exploitation est de 14,6 % comparativement à 16,1 % l'an dernier. Au troisième trimestre l'an dernier, nous avons bénéficié d'un recouvrement des revenus liés à l'examen annuel des taux de main-d'œuvre avec le gouvernement canadien. Cette année, nous avons eu une augmentation de la composition des revenus et une diminution au niveau des services de formation et de maintenance, et nous avons profité d'un écart de conversion.

Lors de l'évaluation des tendances dans nos secteurs militaires combinés, nous avons encouragé les investisseurs à considérer des périodes de 12 mois ou plus encore, en raison de l'irrégularité au niveau du rendement de trimestre en trimestre. La marge d'exploitation combinée pour ces deux secteurs a atteint 18,6 % ce trimestre. Nous prévoyons que la marge moyenne sera d'environ 15 % dans un avenir rapproché.

Les **dépenses en immobilisations** ont totalisé 52 millions \$ ce trimestre, provenant de 38 millions \$ en dépenses en immobilisations liées à la croissance visant à soutenir des engagements d'investissement antérieurs. Nous poursuivons l'expansion sélective de notre réseau de formation pour nous attaquer à une part additionnelle de marché et pour répondre à la demande accrue en matière de formation dans de nouveaux marchés. Le montant restant de 14 millions \$ provient des dépenses en immobilisations liées à la maintenance.

Les **impôts sur les bénéfices** ce trimestre sont de 19,8 millions \$, soit un taux d'imposition effectif de 27 %, qui est plus bas que d'habitude en raison de la conclusion des vérifications fiscales et des modifications au niveau de la proportion des revenus provenant de différentes juridictions fiscales. Nous prévoyons encore que le taux d'imposition effectif restera à environ 30 % pour l'exercice.

Les **flux de trésorerie disponibles** se chiffrent à 71,7 millions \$ au troisième trimestre, en hausse de 21,9 millions \$ par rapport à l'an dernier. L'augmentation est principalement attribuable à un recouvrement de 52,7 millions \$ en fonds de roulement hors trésorerie, contrebalancée par une diminution de 20,1 millions de la trésorerie tirée des activités poursuivies, une augmentation des dépenses en immobilisations liées à la maintenance de 5,7 millions \$ et une augmentation des dividendes en espèces de 4,9 millions \$.



Enfin, l'**endettement net** a augmenté de 9,4 millions \$ par rapport au trimestre dernier en raison de la dépréciation du dollar canadien par rapport à notre dette libellée en devises. Cette augmentation a été partiellement atténuée par une augmentation nette de la trésorerie.

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

Robert E. Brown, président et chef de la direction

Merci, Alain.

Le trimestre dernier, nous avons discuté du niveau élevé d'incertitude du marché et à quel point cela rendait difficile l'élaboration de prévisions dans le marché civil de l'aéronautique. Nous avons également déclaré que nous croyons que les choses risqueraient d'empirer dans l'aviation civile avant de s'améliorer. La situation a empiré, et le marché dans la période à venir sera très difficile.

L'IATA a prévu une baisse de 3 % du trafic passagers commerciaux cette année et plusieurs compagnies aériennes du monde entier ont déjà pris des mesures, ou ont annoncé des plans pour réduire la capacité – particulièrement en Amérique du Nord. Ces mesures combinées à la baisse du coût du carburant devraient éventuellement aider à améliorer le rendement des compagnies aériennes. Pour ce qui est des livraisons de nouveaux appareils, Boeing et Airbus ont maintenu jusqu'à présent leurs carnets de commandes records, qui se situent à sept années de livraisons aux taux de production actuels. Elles ont réussi à contrebalancer les reports d'appareils avec les demandes pour de nouveaux appareils. Les commandes de nouveaux appareils ont diminué en 2008, mais excèdent toujours les livraisons par une bonne marge. Étant donné le contexte actuel, nous prévoyons que les commandes d'appareils seront considérablement plus basses en 2009. Ce qui demeure le plus incertain est le nombre de livraisons prévues dans les prochaines années, lequel peut être touché par les annulations et les reports survenus cette année. De plus, on ne sait pas bien comment se portera le marché du financement d'aéronefs au fur et à mesure que nous avancerons. Les agences de crédit à l'exportation en Europe ont augmenté leur engagement à tenter de limiter le déficit apparent de financement d'appareils, tout comme les constructeurs. Nous prévoyons que cette situation se clarifiera au cours des prochains mois et cela sera un élément moteur pour les commandes dans notre secteur Produits de simulation – Civil. Nous avons déjà supposé que les commandes d'appareils seraient plus basses cette année comparativement à l'an dernier, et cela aura des répercussions sur les commandes de simulateurs de vol.

Durant la dernière baisse du cycle, CAE devait lutter contre l'incidence du dollar canadien qui était passé d'environ 0,60 \$ à environ 0,80 \$ U.S. Le coût de base beaucoup plus élevé à cette époque rendait quasi impossible pour CAE de faire de l'argent avec des volumes plus faibles et un dollar plus fort. À l'heure actuelle, nous devons faire face à la situation opposée avec un dollar qui est redescendu autour de 0,80 \$ après avoir dépassé la parité. En supposant que le dollar demeure à

son niveau actuel, ce secteur sera partiellement soutenu par un dollar plus faible alors que nos couvertures de risque de change se rapprochent des taux de change courants.

Notre secteur Produits de simulation – Civil est lié aux livraisons d'appareils et il est important de noter que nous avons délibérément diversifié les activités de CAE pour devenir moins dépendants du cycle de livraison et plus dépendants de la flotte d'appareils déjà en service. Depuis le début de l'exercice, le secteur Produits de simulation – Civil représente 30 % des revenus de CAE; ce pourcentage est considérablement plus bas que dans les cycles du marché antérieurs. Notre stratégie a été de faire croître les autres secteurs de notre activité à un rythme accéléré.

Dans le domaine de l'aviation d'affaires, le nombre d'heures de vol a diminué de 19 % en décembre et de 12 % pour l'année entière. Les aéronefs d'occasion ou « à vendre » représentaient 17 % de la flotte actuelle à la fin de l'année et seront, pendant un certain temps, en concurrence avec les commandes de nouveaux appareils. L'incidence de la baisse au niveau de la demande en formation est plus marquée sur les petits jets et les jets de taille moyenne, et particulièrement sur les plus vieux modèles. Les récentes annonces des constructeurs de jets d'affaires ont confirmé le nombre important de reports et d'annulations de commande. Les constructeurs ont pris des mesures pour réduire la capacité de production sur une série de plateformes. Les aéronefs d'affaires de plus grande taille ont tendance à être plus résistants en période de ralentissement économique et jusqu'à présent, la production sur les modèles haut de gamme semble être stable.

Notre secteur de la Formation et services associés – Civil a tendance à être plus lié à la flotte d'appareils actuellement en service, ce qui signifie qu'il est en soi plus stable qu'un secteur qui compte exclusivement sur les livraisons de nouveaux appareils. Le nombre d'heures de vol à l'échelle mondiale a diminué considérablement – moins au niveau international et davantage en Amérique du Nord. Comme nous l'avons mentionné auparavant, nous ressentons déjà l'incidence d'une baisse au niveau de la demande – particulièrement pour la formation sur les appareils plus vieux et plus petits.

Nous avons eu un peu de répit du côté du taux de change en raison de la dépréciation du dollar par rapport à sa montée en flèche de l'an dernier. De plus, nous avons fait progresser la position de CAE dans les régions desservies adjacentes, ce qui nous a permis d'augmenter nos revenus par simulateur. Tout compte fait, nous prévoyons que la période à venir sera plus difficile et nous prenons déjà des mesures pour réduire nos coûts et augmenter nos activités de formation partout dans le monde. Le réseau de formation est bien diversifié et alors que nous prévoyons le

maintien des conditions actuelles, nous pensons que nous pouvons démontrer une certaine tolérance face à la performance de ce secteur.

Passons maintenant au secteur **militaire** qui représente la moitié de nos activités, nous prévoyons continuer à produire d'excellents résultats pour la période à venir, qui devraient nous aider à atténuer l'incidence du ralentissement du secteur aéronautique civil. Nous pensons que nous pouvons conserver un taux moyen et annuel de croissance des revenus de 10 % et une marge d'exploitation d'environ 15 % dans un avenir rapproché.

CAE joue un rôle important à l'échelle internationale, en répondant aux besoins en matière de formation fondée sur la simulation des forces de défense de plus de 30 pays. Nous occupons une position solide sur un certain nombre de plateformes d'aéronefs comme l'hélicoptère NH90 et l'avion de transport C130-J qui sont d'envergure mondiale et qui possèdent un niveau élevé de pertinence dans l'environnement de défense actuel. Ici au Canada, nous espérons conclure bientôt un accord substantiel portant sur la fourniture d'équipements et de services de formation pendant de nombreuses années aux Forces canadiennes en appui de leur nouvelle capacité de transport militaire.

Le marché américain de la défense est de loin le plus important et les dépenses militaires devraient demeurer stables au moins jusqu'au budget de l'année 2010. La nouvelle administration a bien fait comprendre que la défense et la sécurité demeureront la priorité, de même que la préservation des emplois dans l'industrie de la défense. Le secrétaire américain de la Défense a réitéré l'importance de l'état de préparation opérationnelle et nous croyons que la formation fondée sur la simulation fait partie intégrante de cette vision.

Toutefois, nos renseignements et prévisions indiquent qu'il y a plusieurs tendances et facteurs qui viennent appuyer notre optimisme à l'égard du secteur militaire. Tout d'abord, les plateformes aéronefs comme les hélicoptères et les aéronefs de transport sont les machines à toute épreuve des forces armées du monde entier, et CAE a énormément d'expérience et de compétences sur ces plateformes. Deuxièmement, la formation et la préparation aux missions demeurent la priorité, et il y a une croissance soutenue au niveau de l'utilisation de la simulation pour de plus en plus de besoins en formation. Troisièmement, les forces armées du monde entier impartissent les services de soutien à la formation à l'industrie afin que le personnel en service actif puisse se concentrer sur les besoins opérationnels, et nous verrons un certain nombre d'occasions d'affaires au cours des prochaines années dans ce domaine. Enfin, l'utilisation de la simulation au-delà de la

formation est de plus en plus acceptée, pour l'analyse et les opérations. Nous voyons donc des perspectives de croissance pour notre division Services professionnels.

La guerre mondiale contre le terrorisme est au cœur des préoccupations de tous les gouvernements et de leurs besoins en matière de sécurité. Avec cette réalité, les forces de défense et les autres organismes de sécurité publique doivent se préparer et s'entraîner à faire face à des menaces connues et inconnues. Les solutions fondées sur la simulation de CAE sont essentielles pour atteindre un niveau élevé d'état de préparation.

En conclusion, nous exerçons nos activités dans un environnement – le secteur aéronautique civil – très difficile, mais nous avons élaboré la stratégie de CAE pour faire face à cette éventualité, et notre éventail de services équilibrés nous démontre sa force. Nous nous adapterons au besoin en vue d'ajuster et de positionner notre entreprise de façon appropriée. Au cours des dernières années, nous avons démontré notre capacité à nous adapter aux marchés hautement volatils. Nous continuerons d'adopter une approche simple et nous prenons déjà des mesures pour nous assurer de tirer le maximum des conditions actuelles :

- Tout d'abord, nous évaluons nos activités à l'échelle mondiale pour réduire les coûts et rajuster la capacité;
- Deuxièmement, nous déterminons des moyens de créer plus de variabilité dans notre structure de coûts;
- Troisièmement, notre chef de l'exploitation, Marc Parent, s'efforce d'établir de nouvelles synergies entre nos quatre secteurs d'activités;
- Quatrièmement, nous évaluons nos programmes de R-D pour nous assurer que nous exerçons nos activités à un rythme approprié. Notre priorité stratégique est de conserver notre leadership technologique et cela doit être fait en équilibre avec les contraintes suggérées par le contexte actuel;
- Nous travaillons avec les institutions financières pour aider nos clients à avoir accès au financement dans ce marché du crédit hautement irrégulier.

Nous pensons que nous avons une vision réaliste de la situation hautement volatile à laquelle nous faisons face et nous répondrons d'une façon qui tient compte de tous les aspects de



nos activités, y compris les clients potentiels pour notre secteur de la Défense; nos nouvelles initiatives de croissance; et la durabilité relative de notre secteur des services.

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

Andrew?

Andrew Arnovitz, vice-président, Relations avec les investisseurs et stratégie

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.