



**COMMENTAIRES POUR L'ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES 2010 DE CAE**  
**Toronto, le 11 août 2010**

**Conférenciers :**

**M. Lynton R. Wilson, président du conseil d'administration**

**M. Marc Parent, président et chef de la direction**

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

*Traduction française*

**Marc Parent, président et chef de la direction**

Merci M. le président du conseil.

Mesdames et Messieurs, bonjour,

Nous avons connu un bon exercice 2010 même si nous avons traversé le pire ralentissement dans l'histoire de l'aviation civile. L'exercice a été difficile, mais il nous a donné l'occasion de tester le bien-fondé de notre stratégie de diversification. Conjointement avec les mesures que nous avons prises au début de l'exercice pour améliorer et ajuster notre structure de coûts, nous avons démontré la force du modèle d'affaires de CAE.

Nous avons été en mesure de conserver notre part de marché dans le secteur civil et nous avons enregistré un carnet de commandes solide dans le secteur militaire avec de bonnes marges. Nous avons également commencé à faire des progrès dans nos nouveaux marchés principaux.

Alain Raquepas, notre chef de la direction financière, passera en revue les résultats financiers de l'exercice 2010 et de notre premier trimestre de l'exercice 2011. Je terminerai en discutant de certains points saillants et des perspectives pour notre entreprise.

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

Merci Marc.

Mesdames et Messieurs, bonjour.

Regardons tout d'abord brièvement les points saillants de l'exercice 2010.

Nos revenus ont totalisé 1,53 milliard \$ et nous avons atteint une croissance soutenue dans les deux chiffres dans nos secteurs de la défense, ce qui a permis de contrebalancer le repli dans le marché de l'aviation civile.

À l'heure actuelle, nous avons un carnet de commandes solide de 3,0 milliards \$ et nous gardons notre avance dans un marché concurrentiel.

Dans le secteur Formation et services associé – Civil, nos revenus ont atteint 433 millions \$ et le résultat d'exploitation s'est établi à 75,1 millions \$, pour une marge annuelle de 17,3 %. Nous avons remporté des commandes d'une valeur prévue de 351 millions \$ et notre taux d'utilisation dans nos centres de formation s'est élevé à 64 %.

Du côté des Produits de simulation – Civil, les revenus se sont chiffrés à 284 millions \$. Le résultat d'exploitation sectoriel s'est élevé à 49,4 millions \$ avec une marge diminuant de 20 % au T1 à 13,8 % au T4. Dans un contexte difficile, nous avons été en mesure de conserver une moyenne de 17,4 % pour l'exercice.

Du côté de la défense, nous avons reçu des commandes totalisant 969 millions \$. Nos secteurs militaires combinés ont généré des revenus de 809 millions \$ et un résultat d'exploitation sectoriel combiné de 139,6 millions \$ pour une marge d'exploitation de 17,3 %. Les résultats de nos secteurs militaires ont permis d'atténuer les effets du ralentissement dans le secteur civil.

Les dépenses en immobilisations se sont élevées à près de 130 millions \$ l'an dernier; 77 millions \$ pour les dépenses liées à la croissance et 53 millions \$ pour celles liées à la maintenance. Notre dette nette par rapport au capital total s'élève à 23 %.

Nous avons clôturé l'exercice avec un important flux de trésorerie de 179 millions \$ et un ratio par rapport à notre bénéfice net de 124 %.

(PAUSE)

Examinons maintenant les résultats de notre premier trimestre clos le 30 juin.

Pour le premier trimestre de l'exercice 2011, nous avons généré des revenus de 367 millions \$, en baisse de 4 % par rapport à l'an dernier. Le bénéfice net s'est établi à 39,4 millions \$, soit 0,15 \$ par action. À l'exercice précédent, le bénéfice net s'est élevé à 27,2 millions \$, soit 0,11 \$ par action, ce qui tenait compte du coût de notre programme de restructuration.

Du côté de nos secteurs militaires combinés, nous avons remporté des commandes d'une valeur de 276 millions \$, avec un ratio valeur comptable des commandes/ventes de 1,51. Les revenus combinés se sont établis à 182 millions \$ avec une marge de 17,5 %. Les revenus ont diminué de 2 % par rapport à l'an dernier principalement en raison de la conversion des devises, du niveau de production décalé vers la fin de l'exercice et de la contribution plus faible de la part de

certains importants programmes que nous avons remportés récemment et qui en sont encore aux phases initiales de développement.

Du côté du secteur Formation et services associés – Civil, les revenus se sont chiffrés à 118 millions \$ et la marge s'est élevée à 18,9 %. Nous avons remporté des commandes d'une valeur prévue de 81,8 millions \$ et nous avons fait passer de 130 à 132 le nombre moyen équivalent de simulateurs actifs dans notre réseau.

Du côté des Produits de simulation – Civil, les revenus se sont établis à 67 millions \$ avec une marge de 12,3 %.

Nous avons obtenu une marge d'exploitation des secteurs civils combinés de 16,5 %, avec des revenus qui ont totalisé 185 millions \$, ce qui reflète la diversification de nos revenus et le succès de nos efforts visant à contrôler les coûts.

Les flux de trésorerie disponibles ont affiché un montant négatif de 65,4 millions \$, surtout en raison de l'augmentation des comptes débiteurs et des contrats en cours de même que de la baisse des comptes créditeurs et des charges à payer. Nous prévoyons habituellement des augmentations dans ces comptes de fonds de roulement au début de nos exercices. Notre premier trimestre est toujours touché par le paiement en espèces des impôts, des redevances et des autres dépenses qui sont à verser au premier trimestre au titre de l'exercice précédent. Nous prévoyons qu'une bonne partie du fonds de roulement sera récupérée d'ici la fin de l'exercice.

Nos dépenses en immobilisations se sont chiffrées à 22 millions \$ ce trimestre, comparativement à 49 millions \$ au quatrième trimestre de l'exercice 2010.

Pour conclure, CAE est en bonne santé financière. Nous avons un bilan solide, des bénéfices de qualité et les conditions nécessaires pour poursuivre notre croissance.

Merci de votre attention. Je repasse maintenant la parole à notre chef de la direction, Marc Parent.

**Marc Parent, président et chef de la direction**

Merci Alain,

Notre rendement global au cours de l'exercice 2010 a prouvé que CAE est devenue moins vulnérable aux cycles du marché de l'aéronautique et, plus précisément, à la vente de simulateurs civils. Plus de la moitié de nos revenus provenaient des produits et des services liés à la défense, près de 30 % ont été générés par la prestation de formation civile et de services connexes, ce qui laisse moins de 20 % de nos activités globales liées à la vente de produits de simulation civils.

D'un point de vue géographique, près du tiers de nos revenus ont été générés dans des marchés à forte croissance, comme ceux de l'Asie, du Moyen-Orient et de l'Amérique du Sud, qui ont continué à présenter une forte demande pour nos produits et services durant le ralentissement.

Au cours de l'exercice 2010, nous avons signé des contrats avec les forces de défense de 21 nations, y compris un contrat de 250 millions \$ pour répondre aux besoins des Forces canadiennes en matière de formation sur l'hélicoptère Chinook. Plusieurs de ces contrats militaires s'échelonnent sur 10, 15 ou même 20 ans, ce qui assure une stabilité à long terme à CAE. Cela fait maintenant trois exercices consécutifs que nous avons un ratio des commandes / ventes de 1,2 ou plus, ce qui sous-tend notre croissance dans le secteur de la défense.

Du côté de l'aviation civile, nous avons conservé notre leadership dans un contexte difficile et concurrentiel. Nous avons vendu 20 simulateurs de vol, principalement à des clients en Asie et au Moyen-Orient, et nous avons conservé une part de plus de 70 % du marché avec appels d'offres.

Je suis particulièrement fier que nous ayons généré des marges solides dans notre secteur civil malgré une diminution de la demande dans nos centres de formation et un nombre moins élevé d'occasions de ventes pour nos produits. Cela témoigne des efforts déployés par notre équipe mondiale; nous avons pris des mesures rapidement et nous avons continué à répondre aux besoins de nos clients tout en améliorant notre structure de coûts.

En conclusion, nous avons conservé notre position de chef de file :

- du côté civil, nous avons généré des marges solides et nous avons renforcé notre position mondiale unique;
- du côté militaire, nous avons atteint une croissance dans les deux chiffres tout en conservant de bonnes marges et nous avons continué à observer des perspectives de croissance;
- nous avons fait des progrès dans nos nouveaux marchés principaux;

- et notre situation financière demeure saine.

(PAUSE)

Au premier trimestre de l'exercice 2011, nous avons constaté les signes d'une reprise du marché civil avec une augmentation de la demande dans nos secteurs civils.

Nous avons annoncé la vente de six simulateurs de vol à des clients comme ATR, Bombardier et Vietnam Airlines. Nous avons constaté une augmentation de la demande pour la formation civile comparativement à l'an dernier, et cela permet de contrebalancer les effets à long terme du ralentissement sur notre secteur Produits de simulation – Civil.

Dans le secteur de la défense, nous avons signé des contrats avec plusieurs pays, y compris un contrat pour exécuter une importante mise à niveau du simulateur d'hélicoptères Puma que nous exploitons pour le compte de la Royal Air Force britannique. Cette commande démontre notre capacité à répondre aux besoins de nos clients militaires tout au long du cycle de vie avec un éventail complet de produits et de solutions de services. Nous avons également signé un contrat avec Lockheed Martin portant sur la formation des techniciens de maintenance sur le C-130J.

Nous faisons également des progrès pour diversifier encore davantage CAE pour une croissance à long terme en tirant parti de nos compétences principales en matière de modélisation, de simulation et de formation et en les transposant dans les Nouveaux marchés principaux, notamment dans les domaines des soins de santé et des mines.

Nous procédons à plusieurs petites acquisitions afin de développer nos capacités dans le secteur des soins de santé, ce qui nous fournit de l'expertise, des produits et des canaux de distribution. Par le biais de CAE Santé, nous exploitons actuellement les centres de simulation du Michener Institute, ici à Toronto, et de la faculté de médecine de l'Université de Montréal.

Nous avons également accéléré notre entrée dans le secteur de la simulation des mines en procédant à l'acquisition de Datamine, une société dotée d'un savoir-faire éprouvé et d'une portée mondiale.

Tout comme l'aviation civile et la défense, ces nouveaux secteurs ont des besoins essentiels à la mission en termes de sécurité et d'efficacité, et CAE tente d'y répondre. Nous en sommes encore

à nos débuts, mais je crois que ces domaines offrent un important potentiel de marché et qu'au fil du temps, CAE émergera en tant que chef de file dans ces secteurs.

(PAUSE)

Lorsque nous regardons au-delà du premier trimestre jusqu'à la fin de cet exercice, nous sommes de plus en plus optimistes à propos de l'avenir. La patience est toujours de mise alors que le marché aéronautique civil tente d'émerger d'un profond ralentissement. Nous sommes confiants que la reprise est en cours. Par exemple, il y a eu deux fois et demie plus de commandes d'aéronefs cette année au salon aéronautique de Farnborough que l'an dernier au salon de Paris. Cela se traduira finalement en une reprise de la demande pour nos produits et services de formation pour le secteur civil.

Nous prévoyons améliorer notre avantage concurrentiel et conserver des marges d'environ 15 % pour les secteurs civils combinés au cours de cet exercice. À plus long terme, lorsque le marché de l'aviation civile sera entièrement remis, nous croyons que nos secteurs civils combinés peuvent atteindre des niveaux de rendement semblables à ceux qu'ils ont atteints au cours du dernier cycle haussier.

Dans le secteur de la défense, CAE travaille actuellement sur des plateformes qui répondent aux besoins actuels, comme les aéronefs de transport, les hélicoptères et les avions de ravitaillement. Dans un contexte de contraintes au niveau des dépenses gouvernementales, le point positif est que CAE fait partie de la solution en offrant d'en faire davantage avec moins, grâce à la réduction des coûts associés à la formation. En ayant recours à la simulation, les forces de défense s'entraînent pour environ 10 % des coûts de formation sur l'appareil réel, et ils peuvent améliorer leur état de préparation aux missions et s'entraîner à faire des manœuvres qui sont trop dangereuses pour être exécutées dans un avion réel. En tenant compte de tous ces éléments, nous continuons à prévoir que les revenus augmenteront de 10 % à 12 % cette année.

Nous prévoyons continuer à accroître notre présence à l'échelle mondiale. Nous conserverons une forte présence en Amérique et en Europe, de même que dans les marchés émergents comme la Chine, l'Asie du Sud-Est, l'Inde, le Moyen-Orient et l'Amérique du Sud.

Comme cela figure sur la couverture de notre rapport annuel, la croissance s'inscrit dans notre vision. Plusieurs initiatives sont en cours, en voici quelques-unes :

1. Nous continuons à renforcer notre position en Inde où nous avons ouvert un centre de formation sur hélicoptères en partenariat avec HAL. Lorsqu'il sera pleinement opérationnel, le centre sera en mesure de former plus de 400 pilotes d'hélicoptères civils et militaires chaque année.
2. Pour remédier à la pénurie de pilotes à long terme, nous continuons à développer notre réseau d'écoles de formation au pilotage, l'Académie mondiale CAE, avec l'élargissement de notre relation avec China Southern pour y inclure la formation de ses futurs pilotes en Australie. Boeing et Airbus estiment que près de 18 000 nouveaux pilotes seront en demande chaque année au cours des 20 prochaines années partout dans le monde; les demandes les plus fortes proviendront des marchés émergents.
3. Nous continuons à renforcer nos relations avec les fabricants d'équipement d'origine. Nous avons déjà formé des alliances et des partenariats avec plusieurs d'entre eux. Récemment, nous avons signé des partenariats avec Hawker Beechcraft, ATR, Mitsubishi et Lockheed Martin.
4. Nous continuons à développer nos Nouveaux marchés principaux. Ils en sont encore à leurs débuts, mais nous voyons un grand potentiel de marché et nous prévoyons que ces nouvelles activités feront partie intégrante de CAE à l'avenir. Nous gagnons du terrain dans le secteur de la santé. Par exemple, notre programme d'apprentissage en ligne sur l'échographie a obtenu la certification de la part de l'American College of Chest Physicians. Juste à l'extérieur de cette salle, vous serez en mesure de voir comment nos simulateurs chirurgicaux et d'échographie peuvent être utilisés efficacement pour préparer les médecins et les autres professionnels de la santé à exécuter des procédures médicales. Tout comme les pilotes s'entraînent à faire face à l'inimaginable à 20 000 pieds dans les airs, les médecins peuvent se préparer à faire face à l'imprévu.
5. Et au-delà des soins de santé, nous faisons maintenant notre entrée dans le secteur minier. Datamine cumule 29 ans d'expérience et compte des clients dans 70 pays. En combinant son savoir-faire avec celui de CAE, nous mettrons au point des technologies et des services perfectionnés afin d'augmenter la sécurité et l'efficacité des opérations minières.

Nous continuerons à investir dans l'innovation, car elle fait partie de notre ADN. Nous poursuivrons nos investissements en R-D chaque année, comme nous l'avons toujours fait même pendant la période difficile que nous venons tout juste de traverser afin de garantir notre

leadership sur le marché à long terme. Nous continuons à explorer de nouveaux moyens d'utiliser notre savoir-faire en matière de modélisation et de simulation.

En voici quelques exemples :

- Nous développons actuellement ce que nous appelons l'Augmented Engineering Environment pour appuyer les fabricants au niveau de la conception, de l'intégration et du développement de nouveaux appareils. Notre premier contrat a été signé avec Bombardier pour les avions C Series.
- Notre engagement visant à élever le niveau de sécurité dans le domaine de l'aviation va au-delà de la formation. Nous amenons également la simulation dans les opérations réelles et directement dans le poste de pilotage – le système de vision amélioré (appelé AVS) qui est en cours de développement permettra aux pilotes de voir même dans les conditions les plus extrêmes. Par exemple, l'une des conditions les plus dangereuses pour un pilote est lorsqu'il tente d'atterrir dans le désert : comme vous pouvez le constater sur la diapositive, le sable obstrue sa vision et le pilote perd toute référence visuelle avec le sol. Avec notre système AVS, il verra une image synthétique de l'aire d'atterrissage et il pourra atterrir en toute sécurité. Vous pourrez voir la démonstration de ce système dans le hall.
- Nous développons également des solutions pour les forces de défense américaines pour améliorer la sécurité des convois. En intégrant des capteurs et des écrans synthétiques évolués, notre nouveau système appelé « VISR » leur permettra de détecter des engins explosifs improvisés, également connus sous le nom de bombes artisanales.

Comme vous pouvez le constater, plusieurs possibilités de croissance s'offrent à nous. L'exercice 2011 sera orienté vers le renforcement de la position de CAE et la croissance à long terme.

Nous croyons que CAE est en bonne position pour prospérer au cours des prochaines années à mesure que la reprise du marché de l'aviation civile s'effectue, que notre secteur de la défense continue de produire des résultats solides et que nous commençons à voir une contribution de la part de nos nouveaux marchés principaux. En témoignage de notre confiance en le modèle d'affaires de CAE, je suis heureux d'annoncer que le conseil d'administration a approuvé une augmentation de 0,01 \$ du dividende trimestriel de CAE pour le faire passer à 0,04 \$. Cette mesure prend effet le 30 septembre.

Pour conclure, notre force réside actuellement dans nos 7 500 employés et le monde est notre marché. En cette période de mondialisation, nous sommes un véritable chef de file mondial avec une présence dans 23 pays et des clients dans 100 pays. Nos employés ont fait de CAE le chef de file qu'elle est aujourd'hui et ils assureront sa réussite future. En plus de leur travail quotidien, les hommes et les femmes de CAE font également une différence dans leur collectivité en appuyant les programmes d'enseignement pour une jeunesse prometteuse, les services sociaux pour les personnes dans le besoin, de même que les programmes de santé.

La marque CAE est admirée dans le monde entier et constitue une excellente carte de visite. L'entreprise possède une crédibilité dans tous les segments de l'aviation et un vaste savoir-faire inégalé dans notre industrie. Et, le plus important, nos clients ont une grande estime de CAE.

Je profite de l'occasion pour remercier les membres de l'équipe CAE partout dans le monde pour leur dévouement et leur engagement envers l'entreprise.

J'aimerais aussi remercier notre conseil d'administration pour son soutien et ses conseils ainsi que vous, nos actionnaires, pour votre confiance.

C'est un réel privilège et un honneur pour moi de diriger CAE. Je suis très fier de cette entreprise, de ses employés et de sa tradition d'innovation et d'avancées technologiques.

Merci.

---