



COMMENTAIRES POUR L'ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES 2011 DE CAE

Conférenciers :

M. Marc Parent, président et chef de la direction

M. Stéphane Lefebvre, vice-président, Finances et chef de la direction financière

Le mercredi 10 août 2011

Montréal

French copy

Marc Parent, président et chef de la direction

Merci M. le président du conseil.

Mesdames et Messieurs, bonjour,

Notre entreprise a atteint des résultats solides à l'exercice 2011 et au premier trimestre de l'exercice 2012.

Nos revenus, notre bénéfice et notre carnet de commandes augmentent, tout en conservant une situation financière très saine. Ce sont les fondements de la réussite à long terme.

Cette réussite repose sur quatre principes directeurs, qui sont :

- notre **innovation** de renommée mondiale;
- **l'accent** ou le focus que nous mettons sur la modélisation et la simulation;
- nos **revenus équilibrés**;
- et notre **présence mondiale** au niveau des clients, de nos opérations et de nos employés.

Commençons par l'innovation. 10 % de nos revenus sont investis chaque année dans la recherche et développement. Nous développons des technologies révolutionnaires et nous améliorons constamment nos produits et services et l'année 2011 ne fut pas une exception.

L'expertise qui en ressort est rentable. À l'exercice 2011, nous avons remporté **TOUS** les contrats pour développer et construire les premiers simulateurs des nouveaux modèles d'avions civils. Vous pouvez tous les voir à l'écran : l'Airbus A350, le jet régional Mitsubishi, l'ATR-600 et le Bombardier Learjet 85.

Dans le marché militaire, nous sommes en train de développer le premier simulateur pour l'avion de patrouille maritime Boeing P-8; et au Salon du Bourget nous avons lancé le premier simulateur au monde de l'avion de reconnaissance Hawker Beechcraft AT-6.

Au total, depuis la création de notre entreprise, nous avons conçu des simulateurs pour plus de 130 modèles d'aéronefs civils et militaires. C'est l'une des raisons pour laquelle nous sommes un partenaire de confiance des constructeurs du monde entier.

(Pause)

La deuxième clé de notre succès est notre focus sur la modélisation, la simulation et la formation.

Ce focus sur nos compétences clés nous a permis de devenir leader mondial dans tous nos segments de marché civils et militaires. Cette position exceptionnelle nous aide à croître et augmenter la valeur pour nos actionnaires.

Un autre facteur de réussite est **l'équilibre et la diversification que nous avons mis en place au niveau de nos activités.**

- Équilibre au niveau de la répartition des revenus sur le plan géographique : un tiers provient des États-Unis, un tiers d'Europe et un tiers du reste du monde.
- Équilibre entre nos deux principaux secteurs d'activités – près de la moitié de nos revenus proviennent du secteur Civil et l'autre moitié, du secteur de la Défense.

Et finalement,

- Équilibre entre les produits et les services – près de 50 % des revenus proviennent des produits et l'autre 50 % vient des services.

Le quatrième facteur de réussite – et celui qui devient plus stratégique au fil du temps – est **notre présence mondiale**. Aucune autre entreprise de l'industrie ne possède un tel réseau mondial d'activités, d'établissements et d'employés.

C'est la raison pour laquelle le thème de cette assemblée est **Premiers à l'échelle mondiale**.

Nous faisons des affaires en Amérique du Nord et en Europe depuis plus de 60 ans et nous avons été les premiers de notre industrie à pénétrer les marchés émergents :

- Nous vendons des produits depuis plus de 40 ans en Inde;
- Plus de 30 ans au Moyen-Orient, en Amérique latine et en Asie du Sud-Est;
- Et plus de 20 ans en Chine.

Nous sommes passés d'une entreprise qui vend des produits partout dans le monde à une entreprise implantée mondialement. Aujourd'hui, nous avons une équipe de plus de 7 500 employés dévoués qui proviennent de diverses cultures établis dans 25 pays et qui desservent des clients dans plus de 150 pays.

Nous avons noué des relations solides avec des centaines de clients et établi des partenariats et alliances dans plusieurs de ces marchés.

Dans l'ensemble de ces régions, être **premiers à l'échelle mondiale** donne à CAE un véritable avantage.

Par exemple, du côté de l'aviation commerciale, au premier trimestre de l'exercice, nous avons enregistré 11 ventes de simulateurs, un très bon départ. Deux-tiers de ces ventes ont été réalisées dans les marchés émergents pour des clients comme Aeroflot en Russie, Garuda en Indonésie et Zhuhai Flight Training, notre coentreprise en Chine.

Et dans les services de formation pour l'aviation commerciale, nous avons ajouté quatre simulateurs au Brésil et au Chili et ouvert un nouveau centre de formation au Pérou. Nous avons également renouvelé nos accords de formation à long terme avec TAM Airlines, le plus important transporteur au Brésil, et LAN Airlines, le plus important au Chili.

En Chine, nous avons élargi notre relation avec China Southern Airlines en formant une deuxième coentreprise pour la formation initiale au pilotage à Perth, en Australie.

Au premier trimestre, nous avons poursuivi notre expansion à l'échelle mondiale et annoncé trois coentreprises déterminantes: avec AirAsia pour un centre de formation à Kuala Lumpur, avec InterGlobe pour un centre à Delhi et avec Mitsui pour un centre de formation au Japon.

Du côté de l'aviation d'affaires, nous doublons notre présence avec l'ajout de quatre nouveaux centres de formation, soit à Amsterdam, à Mexico, à São Paulo et dans un emplacement en Asie qui sera annoncé à une date ultérieure.

Du côté de la formation sur hélicoptères, nous avons fait une percée cette année avec CHC Helicopter, le plus important fournisseur mondial de services de transport en haute mer, et Líder, le plus grand opérateur en haute mer du Brésil, se sont tournés vers CAE pour tous leurs besoins de formation.

(PAUSE)

Mais l'aviation civile, ce n'est qu'une partie de notre histoire. Au cours des dernières années, notre secteur de la Défense est devenu un important fournisseur de produits et services de simulation pour les forces armées du monde entier.

Aujourd'hui, nous desservons les forces de défense de plus de 50 pays, nous sommes le chef de file dans la formation pour pilotes militaires sur simulateur et nous avons plus de 25 % de part de marché. Au cours de l'exercice 2011, pour le troisième exercice consécutif, nous avons enregistré des prises de commandes d'environ un milliard de dollars, et nous avons signé des contrats majeurs avec les forces de défense de 24 pays.

Le plus important d'entre eux est un contrat de 10 ans d'une valeur de 250 millions \$ qui fera de CAE le maître d'œuvre de la formation des équipages de l'avion-citerne KC-135 pour le compte de l'U.S. Air Force. Ce contrat améliore notre capacité à répondre à la demande croissante des forces de défense qui cherchent des partenaires dans les entreprises privées pour leurs services de formation dans le but de réduire les coûts de formation. .

Au premier trimestre, nous avons remporté un contrat de la part de l'United States Navy portant sur la conception et la construction de deux entraîneurs de vol MH-60R Seahawk. Nous avons remporté une lettre de sous-contrat octroyée par Boeing visant à fournir des services de maintenance et de soutien sur les simulateurs de missions M-346 en cours de développement pour un client international.

Nous avons également reçu une commande de la part de l'entreprise malaisienne Professional Way pour construire un simulateur de vol AW139 destiné au nouveau centre de formation d'AgustaWestland qui dessert des clients en Asie.

Et nous continuons à élargir nos activités principales au-delà des opérations aériennes, soit dans le domaine terrestre. Nous avons obtenu un contrat pour fournir cinq systèmes d'entraînement à la maintenance des chars Abrams pour l'Armée américaine, et nous avons fait équipe avec Force Protection en vue de présenter une soumission pour le projet Véhicule blindé tactique de patrouille des Forces canadiennes.

Enfin, dans le secteur des systèmes aériens sans pilote, nous avons annoncé un accord de partenariat exclusif avec General Atomics en vue de fournir le Predator pour répondre aux besoins des Forces canadiennes.

(PAUSE)

Au-delà des secteurs Civil et Défense, nous continuons à diversifier nos activités en transposant notre savoir-faire en modélisation, simulation et formation dans de nouveaux marchés.

Avec des revenus de 38 millions \$ à l'exercice 2011, nos secteurs des soins de santé et des mines font des progrès notables en réalisant des ventes partout dans le monde.

Du côté de CAE Mines, nous avons ajouté 175 clients provenant de 50 pays.

Du côté de CAE Santé, nous avons lancé CAE Caesar, notre simulateur de patient que vous pouvez voir à l'extérieur de cette salle. Au cours de l'exercice, nous avons vendu plus de 80 simulateurs chirurgicaux et plus de 50 simulateurs d'échographie à des établissements de santé comme la Mayo Clinic et Harvard Medical.

Nous sommes toujours en phase d'investissement, mais nous prévoyons une forte croissance dans le futur.

Je cède maintenant la parole à Stéphane Lefebvre, notre chef de la direction financière, qui passera en revue les résultats financiers de l'exercice 2011 et du premier trimestre de l'exercice 2012. Stéphane a travaillé dans tous les secteurs d'activité chez CAE depuis 1997. Jusqu'à tout récemment, il était vice-président, Finances, des secteurs Militaire et Nouveaux marchés principaux. Il est devenu chef de la direction financière en mai dernier. Après ses commentaires, je présenterai nos perspectives d'avenir.

Stéphane Lefebvre, 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 2011.

Nos revenus totaux ont augmenté pour atteindre 1,63 milliard \$ et notre bénéfice net a atteint 170 millions \$. Alors que la valeur élevée du dollar canadien représentait un défi, nous avons enregistré de solides prises de commandes et clôturé l'exercice avec un carnet de commandes record de 3,4 milliards \$.

Du côté Civil, sans compter les secteurs Santé et Mines, nos revenus ont atteint 726 millions \$ et nous avons obtenu 118 millions \$ de bénéfice d'exploitation pour une marge annuelle de 16,2 %. Nous avons remporté des commandes d'une valeur prévue de 878 millions \$.

Du côté de la Défense, nos secteurs militaires combinés ont généré des revenus de 865 millions \$ et un résultat d'exploitation sectoriel combiné de 148 millions \$ pour une marge d'exploitation de 17,1 %. Nous avons reçu des commandes totalisant 939 millions \$.

Les dépenses en immobilisations ont atteint 115 millions \$ au cours de l'exercice, soit 77 millions \$ pour la croissance et 38 millions \$ pour la maintenance. À mesure que le marché de l'aviation civile poursuit sa reprise et son expansion, nous investirons davantage afin de suivre le rythme de croissance de nos clients.

Nous avons clôturé l'exercice avec des flux de trésorerie disponibles de 147 millions \$ et notre dette nette ajustée sur le capital total se chiffre à 30 %.

(PAUSE).

Passons maintenant aux résultats de notre premier trimestre de l'exercice 2012.

Nous avons eu un bon départ avec des revenus de 428 millions \$, soit une hausse de 17 % par rapport au premier trimestre de l'exercice précédent. Le bénéfice net est en hausse de 16 % pour atteindre 43 millions \$, soit 0,17 \$ par action. L'an dernier, le bénéfice net était de 0,14 \$ par action.

Nos bons résultats sont attribuables à notre secteur Civil, où nous continuons à bénéficier des conditions plus favorables dans l'aviation commerciale et de notre position solide dans les marchés émergents à croissance rapide. La marge d'exploitation du secteur Civil se situe à 21,5 %, avec des revenus totalisant 210 millions \$, reflétant ainsi la forte demande pour nos solutions partout dans le monde. Les prises de commandes des secteurs civils combinés se chiffrent à 230 millions \$ ce trimestre pour un ratio des commandes/ventes de 1,09.

Les conditions du marché de la Défense sont plus difficiles à cause des retards et des réductions de dépenses des gouvernements en Europe continentale, au Royaume-Uni et aux États-Unis.

Malgré ces situations, nous avons remporté des commandes d'une valeur de 210 millions \$ ce trimestre avec un ratio des commandes/ventes de 1,02. Les revenus ont atteint 206 millions \$, en hausse de 14 % comparativement à l'an dernier, avec une marge de 14,2 %.

Nos secteurs Santé et Mines ont affiché une augmentation de 48 % des revenus pour s'établir à 11,4 millions \$. Nous avons enregistré une perte opérationnelle de 2,6 millions \$ alors que nous avons continué à investir dans l'expansion de ces secteurs.

Les flux de trésorerie disponibles ont affiché une valeur négative de 88,5 millions \$, principalement attribuable à la baisse des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles et aux variations défavorables du fonds de roulement hors trésorerie enregistrées ce trimestre par rapport au trimestre dernier. Nous constatons habituellement d'importantes variations défavorables du fonds de roulement hors trésorerie au premier trimestre en raison de la nature de nos activités et nous prévoyons une amélioration au cours de l'exercice.

Les dépenses en immobilisations totalisent 30,5 millions \$ ce trimestre, soit 19,6 millions \$ pour nos initiatives de croissance et le reste pour la maintenance.

En résumé, CAE est en bonne santé financière avec de bons résultats, un excellent carnet de commandes et un bilan solide.

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 Stéphane,

Pour ce qui est du reste de l'exercice et des perspectives d'avenir, nous continuons à être optimistes car nos secteurs Civil et Défense sont bien positionnés dans leurs marchés respectifs.

Dans le passé, CAE a réussi à maintenir le cap dans des conditions de marché volatiles en demeurant agile, diversifiée et prudente sur le plan financier. Nous prévoyons utiliser la même approche. Nous avons un bilan solide, un carnet de commandes bien rempli dans les marchés

civil et militaire, et nos solutions de simulation permettent à nos clients de réduire leurs coûts de formation tout en demeurant prêts pour leurs missions, ce qui nous donne confiance à long terme.

Du côté de l'aviation commerciale, le trafic aérien et la capacité des compagnies aériennes ont continué à augmenter. L'an dernier, au cours du Salon aéronautique de Farnborough, les commandes d'appareils étaient deux fois et demie plus élevées que l'année précédente. Et cette année, pendant le Salon de l'aéronautique de Paris, cet élan s'est poursuivi avec deux fois plus de commandes fermes annoncées par rapport à l'an dernier. Ces commandes proviennent principalement des compagnies aériennes dans la région de l'Asie-Pacifique, où nous avons une position de chef de file. Par exemple, notre partenaire AirAsia a commandé 200 jets A320.

De plus, le mois dernier, American Airlines a commandé 460 avions à fuselage étroit – la plus importante commande d'avions commerciaux dans l'histoire.

Ces commandes ont amené Boeing et Airbus à augmenter leur production à des niveaux sans précédent.

À plus long terme, l'avenir des solutions de formation semble prometteur. Le nombre de passagers a augmenté en moyenne de 5 % par année depuis les 20 dernières années et il devrait continuer à augmenter à un rythme très similaire pour les 20 prochaines années. D'ici 2020, le trafic aérien mondial pourrait plus que doubler, ce qui entraînera une demande de plus de 23 000 nouveaux pilotes chaque année, et encore plus de techniciens de maintenance.

Du côté de l'aviation d'affaires, le marché s'est amélioré mais il y a de la place pour une reprise plus importante vers les niveaux atteints avant 2008. La croissance des profits des entreprises est un facteur important de la demande dans le domaine de l'aviation d'affaires. Nous sommes bien positionnés, notamment outremer, d'où plus de la moitié des commandes et des livraisons d'appareils sont attendues.

Comme le mentionnait Stéphane, du côté de la défense, les gouvernements font face à des pressions budgétaires, surtout aux États-Unis et en Europe, qui ont des répercussions sur le moment et l'ampleur des décisions liées aux dépenses. Nous sommes en bonne position sur des plateformes qui sont en grande demande, notamment les hélicoptères, les avions de transport, les avions-citernes, les avions de patrouille maritime et les avions d'entraînement.

De plus, non seulement nous sommes très présents aux États-Unis et en Europe – les plus importants marchés de la défense – mais nous avons également une présence bien établie dans d'autres principaux marchés mondiaux en pleine croissance et où nous répondons à de nouveaux débouchés.

D'après ce que nous constatons aujourd'hui, nous continuons à prévoir de bonnes prises de commandes cette année pour appuyer la croissance soutenue de notre secteur de la Défense.

À long terme, la bonne nouvelle est que nos clients de la Défense nous disent qu'ils ont l'intention de transférer un plus grand nombre d'heures de formation des aéronefs aux simulateurs afin de réaliser des économies récurrentes.

(PAUSE)

En conclusion,

- Nous avons une entreprise solide et en croissance;

- Notre secteur Civil bénéficie de la reprise du marché de l'aviation civile et de la croissance dans les marchés émergents;
- Les conditions du marché sont plus difficiles dans le secteur de la Défense, mais nous avons un bon carnet de commandes et nous sommes en bonne position dans les principaux marchés de croissance;
- Nos secteurs de la Santé et des Mines en sont encore à leurs débuts, mais nous sommes en train de bâtir des secteurs qui deviendront significatifs et profitables pour CAE dans le futur.

Dans l'ensemble, nous sommes confiants que CAE connaîtra une belle croissance. Nous sommes diversifiés, solides et agiles. Malgré les incertitudes macroéconomiques que nous continuons à surveiller étroitement, nous avons une équipe de direction expérimentée et nous avons fait nos preuves en matière d'adaptation aux changements. Nous avons l'avantage de bénéficier d'un carnet de commandes bien rempli et d'une bonne couverture dans les marchés en croissance.

Notre équipe fait un excellent travail en saisissant des occasions d'affaires qui renforcent notre position concurrentielle. Nous écoutons nos clients et répondons efficacement à leurs besoins. Je tiens à remercier tous les membres de l'équipe CAE et nos 7 500 employés pour leur attitude gagnante, leur entrepreneurship et leur contribution à notre bonne performance. Je tiens également à les remercier pour leur participation financière ou personnelle dans leur communauté. Je suis très fier d'être à la tête d'un groupe de gens dévoués qui nous permet d'être **premiers à l'échelle mondiale**.

Enfin, j'aimerais aussi remercier le conseil d'administration pour ses précieux conseils et son soutien et vous, nos actionnaires, pour votre confiance.

Merci.