



**NOTICE ANNUELLE 2010**  
**(Exercice clos le 31 mars 2010)**

Le 15 juin 2010

*SIÈGE SOCIAL*  
*8585, ch. de la Côte-de-Liesse*  
*Saint-Laurent (Québec*  
*Canada H4T 1G6*

## TABLE DES MATIÈRES

1.	STRUCTURE ORGANISATIONNELLE DE CAE .....	5
1.1	Dénomination sociale, adresse et constitution .....	5
1.2	Liens intersociétés.....	6
2.	VUE D'ENSEMBLE DE CAE ET ÉVOLUTION DE SON ENTREPRISE.....	6
2.1	Vue d'ensemble.....	6
2.2	Emplacements géographiques et revenus sectoriels.....	7
2.3	Réorganisation au cours de l'exercice 2010 .....	9
2.4	Vision de CAE .....	10
2.5	Notre stratégie et notre proposition de valeur .....	10
2.6	Notre capacité à exécuter la stratégie et à produire des résultats .....	16
2.7	Vue d'ensemble et tendances du secteur.....	17
2.8	Recherche et développement.....	18
2.9	Fabrication et services.....	20
2.10	Compétences et connaissances spécialisées.....	22
2.11	Concurrence .....	23
2.12	Composantes .....	24
2.13	Actifs incorporels.....	25
2.14	Cycles.....	26
2.15	Protection de l'environnement .....	26
2.16	Personnel.....	27
2.17	Activités à l'étranger .....	28
3.	DESCRIPTION DES ACTIVITÉS .....	29
3.1	Produits de simulation – Civil (PS/C).....	29
3.2	Formation et services associés – Civil (FS/C) .....	32
3.3	Tendances et faits nouveaux dans les groupes PS/C et FS/C.....	36
3.4	Produits de simulation – Militaire (PS/M).....	43
3.5	Formation et services associés – Militaire (FS/M).....	48
3.6	Tendances et faits nouveaux dans les groupes PS/M et FS/M.....	53
3.7	Contrats militaires .....	57
3.8	Marché des soins de santé .....	59
4.	FACTEURS DE RISQUE .....	60
4.1	Risques liés à l'industrie .....	61
4.2	Risques propres à la Société.....	65
4.3	Risques liés au marché.....	70

5.	DIVIDENDES .....	72
6.	DESCRIPTION DE LA STRUCTURE DU CAPITAL .....	73
7.	MARCHÉ POUR LES TITRES .....	73
7.1	Variation du cours et volume .....	73
8.	ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS .....	75
8.1	Nom et fonctions principales .....	76
8.2	Ordonnances d'interdiction d'opérations, faillites, amendes ou sanctions .....	87
9.	AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES	89
10.	COMITÉ DE VÉRIFICATION .....	89
10.1	Mandat .....	89
10.2	Composition .....	89
11.	APPROBATION DE SERVICES .....	91
1.	Honoraires de vérification .....	91
2.	Honoraires pour services liés à la vérification .....	91
3.	Honoraires pour services fiscaux .....	91
	Total .....	91
12.	RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES .....	92
13.	GLOSSAIRE .....	93
	Aux fins de la présente notice annuelle, voici la signification des termes suivants : .....	93

## RENSEIGNEMENTS INTÉGRÉS PAR RENVOI

Le rapport de gestion de CAE ainsi que nos états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 mars 2010 et les notes y étant afférentes (les « **états financiers consolidés** ») se trouvent dans le rapport annuel aux actionnaires pour l'exercice clos le 31 mars 2010 (le « **rapport annuel** »). Les états financiers consolidés ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada (les « **PCGR canadiens** »). Pour une description des principales différences entre les PCGR canadiens et les principes comptables généralement reconnus aux États-Unis, voir la note 28 des états financiers consolidés. Les renseignements qui sont contenus dans le rapport de gestion ainsi que dans les états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 mars 2010, de même que dans les notes y étant afférentes, sont expressément intégrés par renvoi à la présente notice annuelle. Les parties du rapport annuel qui ne sont pas expressément intégrées par renvoi ne font pas partie intégrante des présentes.

**Sauf indication contraire, toute somme d'argent indiquée dans la présente notice annuelle est exprimée en dollars canadiens.**

L'exercice 2010 désigne la période allant du 1<sup>er</sup> avril 2009 au 31 mars 2010, l'exercice 2009 désigne la période allant du 1<sup>er</sup> avril 2008 au 31 mars 2009 et l'exercice 2008 désigne la période allant du 1<sup>er</sup> avril 2007 au 31 mars 2008.

La présente notice annuelle contient des énoncés prospectifs concernant CAE et nos filiales, qui sont basés sur des hypothèses que CAE a considérées comme raisonnables au moment où elles ont été formulées et qui peuvent comprendre de l'information sur ses marchés, son rendement financier, sa stratégie d'entreprise, ses plans et ses objectifs à venir. De par leur nature, ces énoncés prospectifs comportent des risques et des incertitudes qui pourraient parfois modifier considérablement les résultats qui y sont prévus. Les énoncés précédés des termes « croire », « s'attendre à », « prévoir », « avoir l'intention », « continuer », « estimer », « pouvoir » et les expressions semblables ainsi que les verbes employés au futur ou au conditionnel sont des énoncés prospectifs. CAE avise le lecteur que les hypothèses relatives aux événements futurs, dont bon nombre sont indépendants de la volonté de CAE, pourraient avoir un effet sur la mesure dans laquelle une projection particulière se concrétisera, ou pourraient ultimement être inexactes; par conséquent, le lecteur ne devrait pas accorder une confiance excessive à ces énoncés prospectifs. Les facteurs susceptibles de faire diverger de façon importante les résultats ou les événements réels des prévisions actuelles sont décrits à la rubrique « Facteurs de risque ». CAE précise qu'elle n'a ni l'intention ni l'obligation de mettre à jour ou de réviser des énoncés prospectifs, que ce soit par suite d'une nouvelle information, d'événements futurs ou autrement, sauf dans la mesure où les lois ou les règlements le prévoient. En particulier, les énoncés prospectifs ne reflètent pas l'effet éventuel d'une fusion, d'une acquisition ou d'une autre opération de regroupement ou de cession d'entreprise qui pourrait être annoncée ou réalisée après que ces énoncés ont été faits.

### **1. STRUCTURE ORGANISATIONNELLE DE CAE**

#### **1.1 Dénomination sociale, adresse et constitution**

Le 17 mars 1947, CAE inc. (la « **Société** » ou « **CAE** ») a été constituée sous le régime des lois du Canada par lettres patentes en tant que Canadian Aviation Electronics Ltd. En 1965, la Société a pris la dénomination CAE Industries Ltd. et, en 1993, elle a pris la dénomination CAE inc.

CAE a été prorogée en 1977 sous le régime de la Loi canadienne sur les sociétés par actions (la « **LCSA** »). En 1979, ses articles ont été modifiés pour convertir son capital social autorisé en un nombre illimité d'actions ordinaires, et ils ont été modifiés de nouveau en 1981 de façon à autoriser un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries et comportant les droits, privilèges, restrictions et conditions établis par ses administrateurs.

Le 9 juin 1995, les articles de CAE ont été modifiés de façon à autoriser les administrateurs à nommer d'autres administrateurs conformément à la LCSA. Le 1<sup>er</sup> avril 2001, la Société a fusionné avec notre filiale en propriété exclusive, CAE Électronique ltée.

Le siège social de CAE est situé au 8585, ch. de la Côte-de-Liesse, Saint-Laurent (Québec) Canada H4T 1G6; son numéro de téléphone est le 514-341-6780 et son numéro de télécopieur est le 514-340-5530.

## **1.2 Liens intersociétés**

Les filiales directes et indirectes ainsi que d'autres participations de la Société figurent à l'annexe A des présentes.

## **2. VUE D'ENSEMBLE DE CAE ET ÉVOLUTION DE SON ENTREPRISE**

### **2.1 Vue d'ensemble**

Après sa constitution en 1947, la Société s'occupait principalement de la réparation et de la révision de matériel électronique et électromécanique ainsi que de la conception et de l'installation de systèmes de télécommunications et de navigation. Dès le début des années 50, CAE avait commencé la conception, la mise au point et la fabrication des simulateurs de vol, de radar et d'armement pour les Forces canadiennes. Quelques années plus tard, CAE s'est lancée sur le marché des simulateurs de vol pour appareils civils.

CAE est un chef de file mondial dans le domaine des technologies de simulation et de modélisation, et des solutions intégrées de formation destinées principalement à l'aviation civile et aux forces de défense du monde entier.

Nous sommes concepteur, constructeur et fournisseur de matériels de simulation, et nous sommes aussi prestataire de services de formation et de services associés. Ces outils et services comprennent des solutions intégrées de modélisation, de simulation et de formation destinées aux compagnies aériennes, aux exploitants d'avions d'affaires, aux aviateurs et aux forces de défense. Nous exploitons également un réseau international de centres de formation destinés aux pilotes et au personnel de maintenance. Nous lançons actuellement certaines de ces solutions à l'intention des fournisseurs de services et de formation dans le domaine des soins de santé et à l'intention du secteur minier.

Nos simulateurs de vol (« **FFS** ») recréent le comportement des appareils dans une large gamme de situations et de conditions ambiantes. Leurs systèmes visuels très perfectionnés reproduisent des centaines d'aéroports de tous les pays, ainsi qu'une vaste gamme de pistes d'atterrissage et d'environnements de vol. Ajoutant le mouvement et les effets sonores à cette simulation visuelle, les simulateurs plongent les pilotes et les équipages de tous niveaux dans un environnement d'entraînement réaliste.

CAE s'est bâti une excellente réputation et entretient une relation durable avec ses clients grâce à plus de 60 ans d'expérience, ses solides compétences techniques, son personnel hautement qualifié et son envergure mondiale. CAE compte plus de 7 000 employés dans plus de 100 sites

et centres de formation répartis dans plus de 20 pays. Près de 90 % des revenus annuels de CAE proviennent d'exportations dans le monde entier et d'activités internationales.

Nous offrons également une gamme de logiciels prêts à l'emploi (« **COTS** ») par l'entremise de Presagis, une filiale qui fournit des solutions COTS évoluées pour la modélisation, la simulation et les applications intégrées. CAE Services professionnels offre des conseils stratégiques et un savoir-faire technique aux clients à l'aide d'outils de simulation qui facilitent la prise de décisions opérationnelles, la formation et l'analyse. CAE Flightscape fournit des outils logiciels et une expertise en sécurité aérienne dans l'analyse des données de vol et les sciences aéronautiques pour permettre l'étude efficace et la compréhension des données de vol enregistrées dans le but de rendre les compagnies aériennes plus sécuritaires et d'améliorer la maintenance et les opérations aériennes. CAE Santé fournit des produits et des services aux professionnels de la santé afin de leur assurer une sécurité et une efficacité accrues.

CAE a livré des produits de simulation et a fourni des services de formation à près de 50 forces de défense de quelque 35 pays. Avec une part de marché de plus de 70 %, CAE est le plus important fournisseur au monde de simulateurs de vol civils dans un marché avec appels d'offres dans lequel on octroie des contrats par un processus d'adjudication et est le deuxième plus important fournisseur indépendant de services de formation pour l'aviation civile compte tenu du nombre de simulateurs en exploitation.

## 2.2 Emplacements géographiques et revenus sectoriels

Les revenus consolidés de CAE provenant des activités poursuivies au cours des exercices 2009 et 2010 s'élevaient respectivement à 1,662 milliard \$ et à 1,526 milliard \$ et sont répartis comme suit :

<i>Revenus par gamme de produits (%)</i>			<i>Répartition géographique des revenus (%)</i>		
	<b>2010</b>	<b>2009</b>		<b>2010</b>	<b>2009</b>
PS/C	19	29	États-Unis	29	34
FS/C	28	28	Allemagne	12	12
PS/M	36	29	Autres pays européens	10	11
FS/M	17	14	Royaume-Uni	10	7
	<b>100</b>	<b>100</b>	Autres pays d'Asie	6	7
			Canada	10	6
			Pays-Bas	4	5
			Australie	5	5
			Chine	5	5
			Émirats arabes unis	5	4
			Autres pays	3	4
				<b>100</b>	<b>100</b>

Le tableau suivant présente, par secteur d'activité, les emplacements des principales filiales et divisions de CAE :

<i>Emplacement</i>	<i>PS/C</i>	<i>PS/M</i>	<i>FS/C</i>	<i>FS/M</i>
<b>Canada</b>				
Montréal (Québec)	✓	✓	✓	✓
Toronto (Ontario)			✓	
Ottawa (Ontario)			✓	✓

<i>Emplacement</i>	<i>PS/C</i>	<i>PS/M</i>	<i>FS/C</i>	<i>FS/M</i>
Halifax (Nouvelle-Écosse)				✓
Vancouver (Colombie-Britannique)				✓
<b><i>Europe</i></b>				
Amsterdam (Pays-Bas)			✓	
Bruxelles (Belgique)			✓	
Burgess Hill (Royaume-Uni)		✓	✓	✓
Base de la RAF, Oxfordshire (Royaume-Uni)				✓
Evora (Portugal)			✓	
Madrid (Espagne)			✓	
Stolberg (Allemagne)		✓		✓
<b><i>États-Unis</i></b>				
Dallas (Texas)			✓	
Fort Worth (Texas)			✓	
Mesa (Arizona)			✓	
Morristown (New Jersey)			✓	
Orlando (Floride)		✓		
Tampa (Floride)		✓		✓
Richardson (Texas)		✓		
<b><i>Autres pays</i></b>				
Bangalore (Inde)	✓	✓	✓	✓
Rae Bareli (Inde)			✓	
Gondia (Inde)			✓	
Dubaï (Émirats arabes unis)			✓	
Melbourne (Australie)				✓
Perth (Australie)			✓	
Sydney (Australie)		✓		✓
São Paolo (Brésil)			✓	
Santiago (Chili)			✓	
Zhuhai (Chine)			✓	

### 2.3 Réorganisation au cours de l'exercice 2010

Le 14 mai 2009, nous avons pris les mesures requises pour adapter CAE aux conditions actuelles et prévues du marché, mesures qui ont entraîné une réduction d'environ 10 % de notre effectif. Cette restructuration a été menée au cours de l'exercice 2010. La plupart des employés concernés étaient établis à Montréal où nous produisons nos simulateurs civils; le reste de ces personnes se trouvait ailleurs dans le monde. Une charge de restructuration de 34,1 millions \$ a été comptabilisée au cours de l'exercice 2010.

### 2.4 Vision de CAE

Nous voulons que CAE soit synonyme de sécurité, d'efficacité et de préparation aux missions. Nous voulons être le partenaire de choix des clients exerçant leurs activités dans des environnements complexes et essentiels à la mission en leur fournissant des solutions innovatrices et accessibles faisant appel à la modélisation et à la simulation en vue de renforcer la sécurité, d'accroître l'efficacité et d'aider à résoudre des problèmes complexes.

## **2.5 Notre stratégie et notre proposition de valeur**

### *Notre stratégie*

Nous sommes l'un des plus importants fournisseurs de services de formation faisant appel à la modélisation et à la simulation et de solutions d'aide à la prise de décisions au monde. À l'heure actuelle, nous servons des clients œuvrant dans deux principaux marchés : le marché aéronautique civil et le marché militaire. Nous avons commencé à étendre nos compétences à de nouveaux marchés pour les services de formation fondée sur la simulation et les solutions d'optimisation dans les secteurs des soins de santé, des mines et de l'énergie.

L'un des principes clés de notre stratégie dans nos principaux marchés, soit le marché aéronautique civil et le marché de la défense, est de tirer une partie importante de nos activités de la flotte existante. Nous proposerions notamment des solutions à nos clients à l'égard des aéronefs civils et militaires dans le monde. Par le passé, le principal facteur de croissance de nos activités était la livraison de nouveaux avions commerciaux. Au cours des dernières années, nous nous sommes engagés dans une stratégie de diversification de nos sources de revenus afin de nous prémunir contre la volatilité des livraisons de nouveaux aéronefs. Notre secteur PS/C, qui a compté pour environ 19 % de nos revenus consolidés à l'exercice 2010, est celui qui dépend le plus de ce facteur de marché. Nos autres activités sont surtout des sources de revenus plus stables et plus récurrentes, notamment la formation et les produits et services de simulation pour le marché militaire.

En plus de diversifier nos sources de revenus parmi nos clients, notre stratégie demande davantage d'équilibre entre les produits, lesquels tendent à être plus à court terme et cycliques, et les services, lesquels tendent à être plus à long terme et stables. En outre, nous continuons à diversifier nos sources de revenus à l'échelle mondiale. Nous sommes ainsi en mesure d'offrir nos solutions à proximité des installations des clients, ce qui constitue d'après nous un avantage concurrentiel. Par conséquent, nous dépendons moins d'un marché en particulier et, étant donné que la conjoncture commerciale est rarement la même d'un pays à l'autre, nous sommes d'avis que cette stratégie nous permet de maintenir une stabilité à l'égard de notre rendement. Nous investissons dans les marchés industrialisés et émergents afin de tirer profit des occasions de croissance actuelles et futures. Environ le tiers de nos revenus proviennent des États-Unis, un autre tiers de l'Europe, alors que le reste du monde se partage le dernier tiers. Le maintien d'une structure de capital saine est une de nos priorités. Nous poursuivons la mise en œuvre de notre stratégie de croissance en investissant de façon judicieuse afin d'être en mesure de répondre aux besoins à long terme de nos clients des secteurs de l'aéronautique et de la défense et d'implanter nos initiatives sur nos nouveaux marchés principaux.

### *Proposition de valeur*

La valeur que nous proposons aux clients est la capacité d'accroître la sécurité de leurs activités, d'améliorer la préparation aux missions dans des situations pouvant présenter des dangers et de diminuer leurs coûts en les aidant à améliorer leur efficacité sur le plan opérationnel. Nous offrons une gamme complète de produits et services, lesquels peuvent être personnalisés pour répondre aux besoins des clients et adaptés en fonction de l'évolution de leurs besoins selon la

durée du cycle de leurs activités. Nous sommes le fournisseur de produits et services le plus largement présent dans le monde. Par conséquent, nous sommes en mesure de fournir des solutions à proximité de nos clients, ce qui constitue un facteur coût-bénéfice important pour eux.

Nos compétences de base et avantages concurrentiels comprennent les éléments suivants :

- Chef de file mondial en technologies de modélisation et de simulation;
- Connaissance approfondie des méthodes de formation et d'apprentissage visant l'utilisation de systèmes complexes faisant appel à la modélisation et à la simulation;
- Éventail complet de produits, services et solutions de formation;
- Relations de qualité avec les clients;
- Présence mondiale étendue;
- Valeur reconnue;
- Ingénierie des systèmes et processus de gestion des programmes éprouvés;
- Meilleur soutien à la clientèle de sa catégorie;
- Présence bien établie sur les nouveaux marchés et les marchés émergents.

#### *Chef de file mondial en technologies de modélisation et de simulation*

Nous jouissons d'un leadership technologique manifeste. Des pilotes des quatre coins du monde considèrent nos simulations comme étant ce qui se rapproche le plus des conditions de vol réelles. Nous avons toujours su garder une longueur d'avance pour ce qui est de l'évolution technologique des systèmes de formation et de simulation de vol en mettant des produits inédits sur le marché. Nous avons élaboré des simulateurs pour toute la gamme des gros avions civils, pour bon nombre des principaux avions de transport régional et avions d'affaires, et pour certains types d'hélicoptères civils. Nous sommes aussi un chef de file dans le domaine de la fourniture de produits de simulation et de formation sur les avions de transport à voilure fixe, les avions de patrouille en mer, les avions d'entraînement évolués et les hélicoptères à usage militaire. Nous jouissons par ailleurs de connaissances et d'un savoir-faire poussés et d'une grande crédibilité pour ce qui est de la conception et du développement de simulateurs visant des avions prototypes de grands avions. Nous commençons à étendre nos compétences pour pénétrer de nouveaux marchés, notamment ceux des soins de santé et des mines.

#### *Connaissance approfondie en formation sur l'utilisation de systèmes complexes*

En lançant nos solutions de formation CAE Simfinity<sup>MC</sup> et nos didacticiels, nous avons révolutionné le domaine de la formation aéronautique. Le poste de pilotage peut être recréé virtuellement dans la salle de cours dès le début de la formation au sol, ce qui rend la formation d'autant plus efficace et pertinente. À partir de la gamme de produits CAE Simfinity<sup>MC</sup>, nous concevons les entraîneurs utilisés dans le cadre des programmes de formation des pilotes et des techniciens de maintenance d'Airbus. Nous avons également élaboré des solutions d'apprentissage en ligne pour permettre aux pilotes et aux techniciens de suivre la formation à n'importe quel endroit et à n'importe quel moment. Nous avons également lancé

l'environnement commun/base de données commune (« **CE/CDB** »), une technologie de pointe qui augmente considérablement la capacité des militaires à utiliser notre matériel de simulation pour de véritables scénarios de répétition de missions.

#### *Éventail complet de solutions de formation*

Nous offrons le plus vaste éventail de produits et services de formation aéronautique dans le secteur, ce qui nous place dans la meilleure position pour adapter nos solutions aux besoins particuliers de chaque exploitant. Notre gamme de solutions de formation est davantage axée sur la pratique et les situations pour s'assurer que les professionnels de l'aviation reçoivent la meilleure formation pratique possible pour les situations qu'ils peuvent rencontrer. Nous cherchons d'abord à comprendre les besoins et objectifs d'un exploitant, puis à lui proposer une solution optimale qui contient divers éléments de notre gamme de produits et services.

#### *Relations de qualité avec les clients*

Nous sommes en affaires depuis plus de 60 ans et avons établi des liens avec bon nombre de compagnies aériennes dans le monde et avec les forces de défense nationales d'environ 50 pays, notamment l'ensemble des corps d'armée américains. Nos comités consultatifs des clients et nos comités consultatifs techniques font appel à des compagnies aériennes et à des exploitants du monde entier. Parce que nous sommes à l'écoute des clients, nous comprenons clairement leurs besoins et sommes en mesure de leur fournir des produits et des services innovateurs qui les aident à améliorer la sécurité et l'efficacité de leurs activités.

#### *Présence mondiale étendue*

Nous exerçons des activités et nous offrons de la formation et des services de soutien dans plus de 20 pays répartis sur cinq continents et offrons nos produits et services dans bien d'autres pays. Cette vaste présence géographique nous permet de répondre rapidement et économiquement aux besoins des clients et de saisir de nouvelles occasions d'affaires tout en nous conformant aux règlements et aux coutumes locales. Nous exploitons une flotte de plus de 160 simulateurs de vol et de missions dans 29 centres de formation civils et militaires afin de répondre aux nombreuses exigences de nos clients sur le plan de l'exploitation. Notre flotte comprend des simulateurs pour tous les types d'aéronefs des principaux fabricants, y compris des jets commerciaux, des jets d'affaires, des avions-cargos, des avions d'entraînement évolués et des hélicoptères, tant pour le secteur civil que militaire.

#### *Valeur reconnue*

Nos simulateurs sont habituellement parmi les mieux cotés de l'industrie sur le plan de la qualité, de la fiabilité et de la disponibilité. Cet avantage est essentiel puisque les simulateurs sont appelés à fonctionner jusqu'à 20 heures par jour.

Nous concevons des produits que nos clients peuvent mettre à niveau par la suite, soit pour suivre l'évolution technique, soit pour satisfaire à de nouveaux règlements de navigabilité.

Alors que nous pénétrons de nouveaux marchés, notamment les secteurs des soins de santé et des mines, nous réalisons que la marque CAE est largement reconnue comme la marque de référence en matière de technologies de modélisation et simulation et de services de formation.

#### *Ingénierie des systèmes et processus de gestion des programmes éprouvés*

Nous continuons d'élaborer des solutions et de livrer des programmes complexes sur le plan technique dans les délais prévus pour s'assurer que les équipages et les troupes de partout dans le monde sont entraînés et prêts pour les missions. Cela comprend des simulateurs MH-60 pour la

Marine américaine, toutes les différentes versions de l'hélicoptère DHRUV en Inde, des simulateurs C-130J pour les forces de défense américaines et de partout dans le monde, des simulateurs NH90 pour les Forces de défense australiennes, la Marine royale néerlandaise et l'Armée allemande, des simulateurs de vol opérationnels et de tactiques P-3C pour la marine allemande et un simulateur d'entraînement pour jets M-346 pour les Forces aériennes italiennes. Ces programmes et d'autres encore s'ajoutent à notre investissement continu en R-D visant à consolider notre leadership technologique et à renforcer notre savoir-faire en gestion de la livraison de programmes complexes dotés de la simulation des visualisations capteurs aux fins des activités en mer, d'environnements tactiques synthétiques aux fins des activités navales et de chasse, ainsi que de nos technologies de visualisation et de base de données commune qui produisent des environnements synthétiques immersifs et évolués pour fournir la formation la plus efficace possible.

#### *Meilleur soutien à la clientèle de sa catégorie*

Nous accordons une grande importance au soutien après-vente, lequel est souvent essentiel et peut nous valoir de nouveaux contrats de vente ainsi que des occasions d'affaires en prestation de services de mise à niveau et de maintenance. Nos pratiques en matière de soutien à la clientèle, notamment un portail client Web, un tableau de bord du rendement et des fiches de rendement automatisées, ont donné lieu à une amélioration du soutien à la clientèle selon les commentaires obtenus des clients.

#### *Présence bien établie sur les nouveaux marchés et les marchés émergents*

Notre approche à l'égard des marchés mondiaux consiste à ce que nous soyons considérés comme une société présente dans plusieurs pays et non comme une société étrangère. Cette approche nous a permis d'être les premiers à pénétrer des marchés en croissance, tels que la Chine, l'Inde, le Moyen-Orient, l'Amérique du Sud et l'Asie du Sud-Est.

## **2.6 Notre capacité à exécuter la stratégie et à produire des résultats**

Nos ressources et processus nous donnent la capacité voulue pour mettre notre stratégie à exécution et produire des résultats. Cependant, notre réussite dépend aussi de trois autres éléments fondamentaux :

#### *Notre situation financière*

Au 31 mars 2010, notre dette nette se chiffrait à 179,8 millions \$, soit un ratio de la dette nette ajustée sur les capitaux propres de 23 % (ajusté pour tenir compte de la valeur actualisée des contrats de location-exploitation). Grâce à la trésorerie que nous tirons de notre exploitation, à notre bilan solide et à nos facilités de crédit disponibles, nous disposons de fonds réels ou auxquels nous pouvons accéder pour mener à bien nos projets de développement en cours. Au 31 mars 2010, nous respectons nos engagements financiers.

#### *Un personnel qualifié et une direction chevronnée*

À la fin de l'exercice 2010, notre effectif comptait plus de 7 000 employés. Le niveau de qualification de notre personnel joue pour beaucoup dans l'efficacité et la productivité de nos activités. Même si la demande pour des employés qualifiés ayant une solide formation est grande, nous réussissons à attirer et à retenir à notre service de bons éléments grâce à notre réputation de qualité et à notre position de chef de file, aux salaires concurrentiels et au milieu de travail aussi motivant que stimulant que nous leur proposons.

Nous pouvons également compter sur le savoir-faire d'une équipe de direction chevronnée, qui a fait ses preuves dans le secteur de l'aéronautique. Un leadership et une gouvernance solides sont essentiels à la réussite de notre stratégie d'entreprise. C'est pourquoi nous cherchons à développer le leadership de nos dirigeants clés et des membres de la haute direction.

### *Faculté éprouvée de s'adapter aux conditions de marché en évolution*

Nous avons restructuré nos activités au cours de l'exercice 2010. Nous avons instauré une culture axée sur l'amélioration continue et la réduction des coûts. Malgré des obstacles importants comme la montée en flèche du dollar canadien au cours du dernier exercice, notre gestion nous a permis de soutenir la rentabilité et d'accroître notre part de marché. Nous continuons à nous efforcer de devenir plus efficaces en réduisant nos coûts tout en assurant la qualité de nos produits et services.

## **2.7 Vue d'ensemble et tendances du secteur**

Les marchés civil et militaire que CAE dessert sont influencés par des facteurs qui leur sont propres. CAE croit que le marché civil est beaucoup plus sensible au produit intérieur brut mondial qui, à son tour, a une incidence sur les voyages aériens qui sont mesurés en fonction des passagers-kilomètres payants (« **PKP** »). On doit répondre aux besoins créés par ces PKP en livrant des aéronefs qui viennent s'ajouter à la flotte actuelle, puis en tenant compte de l'attrition. Enfin, des facteurs ont une incidence directe sur l'offre totale, comme la nature, la taille et la composition des flottes d'aéronefs, les calendriers de livraison des aéronefs, l'évolution de l'effectif chez les pilotes, les exigences en matière de certification et la demande du marché pour le trafic aérien d'affaires et commercial, qui est également influencé par les bénéfices des sociétés.

CAE est d'avis que le marché militaire est particulièrement sensible à l'effet conjugué des dépenses en matière de défense et de la nature des activités militaires. La demande pour les produits et services militaires de CAE dépend aussi de la mesure dans laquelle les forces militaires à l'échelle mondiale préfèrent confier des fonctions au secteur privé. En outre, les activités militaires de CAE sont influencées par le degré d'acceptation par le marché des solutions de formation synthétique et de répétition de missions en guise de solution de rechange à l'entraînement en situation réelle, comme le vol en appareil ou l'utilisation d'armes véritables.

## **2.8 Recherche et développement**

CAE investit dans les innovations en matière de logiciels et de matériels informatiques qui visent à soutenir nos technologies de pointe et renforcent nos services de formation pour nos centres de formation ainsi que pour d'autres clients. Parmi les exemples d'innovations réalisées au cours de la dernière année figurent les nouveaux simulateurs de missions d'hélicoptères de Série CAE 3000 qui offrent un réalisme sans précédent pour la formation aux missions propre aux hélicoptères civils, y compris les activités d'exploration pétrolière en mer, les services médicaux d'urgence, les services chargés de l'application de la loi, les activités sur de longues distances, en haute altitude et commerciales, ainsi que toute autre activité. L'environnement CAE Augmented Engineering Environment en est un exemple; une gamme de produits et de services incluant un banc d'essai d'intégration des matériels et des logiciels qui peut être personnalisé afin de répondre aux exigences relatives au développement de l'appareil de n'importe quel fabricant d'équipement d'origine (« **OEM** »). À l'aide des technologies évoluées de CAE en matière de modélisation et de simulation, et de son savoir-faire en ingénierie des systèmes, les fabricants d'équipement d'origine peuvent utiliser la simulation tout au long des diverses phases de

développement d'un aéronef, allant de l'exploration du concept jusqu'à l'entrée en service. Bombardier utilise actuellement l'environnement CAE Augmented Engineering Environment pour appuyer le développement des nouveaux avions CSeries. Le système de vision amélioré (« AVS ») de CAE en est un autre exemple, car il permet aux pilotes d'hélicoptères de « voir » même dans les conditions les plus extrêmes, comme dans les situations de perte de visibilité causée par le sable soulevé. La solution AVS de CAE est conçue pour fournir une autre option visuelle réaliste aux pilotes qui perdent leurs repères en raison de nuages obscurcissants causés par le sillage du rotor qui soulève le sable ou la neige. La solution AVS de CAE intègre les principales technologies de CAE en matière de simulation d'avionique et de capteurs, de visualisation et de cadriciels de simulation en temps réel, et les déploie au tout début des phases de développement de la plateforme de même que lors des phases opérationnelles, tout en renforçant continuellement le leadership technologique de CAE dans ses marchés principaux de la formation fondée sur la modélisation et la simulation.

CAE progresse également dans plusieurs domaines : 1) l'automatisation de la génération de contenu par le biais de sa technologie de composition de motifs qui fournit un contenu de haute résolution sans avoir à dépenser pour des imageries satellites coûteuses et pour la tenue à jour d'une bibliothèque de bases de données selon les normes les plus élevées de fidélité et d'exactitude; 2) le développement et le déploiement de OnePlatform<sup>MC</sup>, une nouvelle génération d'architecture de simulation et de modélisation de systèmes avions qui réduit la dépendance aux données et au soutien des fabricants d'équipement d'origine; et 3) l'intégration de technologies et d'outils dans une seule plateforme commune pour la nouvelle génération de simulateurs de Série R4 7000 et la nouvelle génération de dispositifs d'entraînement CAE Simfinity<sup>MC</sup>.

CAE se démarque en fournissant des produits et des services supérieurs qui reposent sur la technologie la plus avant-gardiste possible, d'où son engagement de longue date envers les activités de R-D. CAE encourage chaque division à appliquer la R-D à toute la gamme de ses activités, du développement de produits aux processus et techniques de production.

La stratégie de R-D de CAE l'amène aussi à collaborer avec des universités et organismes gouvernementaux en Amérique du Nord et en Europe dans le cadre de différents projets de recherche. Bien que les activités de développement restent la priorité de CAE, la recherche appliquée est également essentielle à son avenir. En plus de ses activités de R-D menées à l'interne, ces activités peuvent également être effectuées dans le cadre de contrats avec le client. Ces opérations sous-entendent le développement de la technologie nécessaire pour répondre aux exigences d'un contrat, mais CAE pourra utiliser de nouveau cette R-D à des fins élargies.

Le 31 mars 2009, nous avons annoncé que CAE investira jusqu'à 714 millions \$ dans le Projet Falcon, un programme R-D qui s'échelonne sur cinq ans. L'objectif du Projet Falcon est de développer nos technologies existantes en matière de modélisation et de simulation, d'en mettre au point de nouvelles et d'augmenter nos capacités au-delà de la formation pour les transposer dans d'autres secteurs du marché de l'aéronautique et de la défense, comme l'analyse et les opérations. Le gouvernement du Canada a accepté de participer au Projet Falcon au moyen d'un investissement remboursable d'au plus 250 millions \$ qui s'inscrit dans le cadre de l'Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense (« ISAD »), qui soutient les projets stratégiques de recherche industrielle et de développement préconcurrentiel dans les industries de l'aérospatiale, de la défense, de l'espace et de la sécurité. La participation du gouvernement du Canada est assujettie à un remboursement non conditionnel et sera comptabilisée à titre d'obligation à long terme remboursable sur 15 ans. Les remboursements ne commenceront qu'après la fin du projet Falcon.

Au cours de l'exercice 2010, nous avons annoncé notre intention d'investir un montant pouvant atteindre 274 millions \$ dans le projet Nouveaux marchés principaux, un programme de R-D qui se poursuivra sur sept ans. L'objectif est de tirer parti de notre savoir-faire en matière de modélisation, de simulation et de services de formation pour le transposer dans les nouveaux marchés des soins de santé, des mines et de l'énergie. Le gouvernement du Québec a accepté de participer en fournissant une contribution pouvant atteindre 100 millions \$ pour couvrir les frais engagés avant la fin de l'exercice 2016.

## **2.9 Fabrication et services**

### *Fabrication*

Les unités de fabrication et d'assemblage de CAE sont situées à Montréal, au Canada; à Tampa, aux États-Unis; à Burgess Hill, au Royaume-Uni; à Bangalore, en Inde; et à Stolberg, en Allemagne.

Le processus de fabrication des simulateurs de CAE est complexe et nécessite la coordination d'environ 250 000 pièces et de millions de codes de programmes. La fabrication d'un simulateur comprend six étapes majeures : la conception, la fabrication et l'assemblage, les essais, l'expédition, l'installation sur place et les essais finaux sur place. Les simulateurs militaires sont plus complexes et spécialisés que les simulateurs civils, si bien que la durée de leur conception, de leur fabrication et de leur essai peut souvent être plus longue.

La fabrication est organisée en 10 cellules comportant les trois principales disciplines suivantes : l'électronique (l'assemblage de cartes de circuit imprimées), l'électricité (câbles, coffrets, instruments et avionique) et la mécanique (tôlerie, usinage, assemblage de précision et hydraulique, assemblage de structures et assemblage final). Chaque cellule a sa propre planification, ses propres méthodes et son propre ensemble de produits précis à livrer, ce qui délimite clairement les responsabilités de chacune dans la fabrication.

La majeure partie de nos activités de fabrication et d'intégration destinées au système de simulation civils et militaires est menée dans les installations de CAE à Montréal, tandis que certains travaux connexes d'intégration et de mise à niveau sont réalisés dans les établissements de Tampa, de Burgess Hill, de Bangalore et de Stolberg. L'établissement de Tampa réalise des activités d'intégration des systèmes militaires et des activités d'essai du matériel de simulation destinées à honorer les contrats conclus avec l'armée américaine.

### *Services*

Les centres de formation et de services de CAE se trouvent à différents endroits dans le monde. Bien que notre siège social se trouve à Montréal, au Canada, CAE offre de la formation et des services dans plus de 30 emplacements situés en Amérique du Sud, en Amérique du Nord, en Europe, au Moyen-Orient, en Inde, en Chine, en Russie et en Asie du Sud-Est.

Parmi ces emplacements, on compte des organisations de formation à la qualification de type offrant la formation des pilotes, des techniciens de maintenance et des membres d'équipage aux exploitants d'avions d'affaires et commerciaux; des centres de formation initiale fournissant de la formation à la licence de pilote professionnel à de futurs pilotes dans le cadre de l'Académie mondiale CAE; de nombreux établissements à partir desquels CAE offre des services de soutien technique aux centres de formation aéronautique.

L'élaboration de didacticiels de CAE se fait à partir de nos bureaux canadiens, américains et indiens, et ses solutions de données de vol, offertes par Flightscape, proviennent du Canada.

CAE propose une gamme de services de soutien technique aux exploitants de simulateurs civils et militaires, notamment les pièces de rechange, les réparations, l'installation, le déplacement, la mise à niveau et la formation technique. Des clients ont recours à ses services techniques pour trouver réponse à leurs questions et pour obtenir dépannage et conseils. Les services comprennent les visites par les ingénieurs de CAE pour aider aux activités de maintenance et de réparation des clients. Les services de mise à niveau des secteurs militaire et civil ne sont pas limités aux produits de CAE; CAE est en mesure de mettre à niveau la plupart des simulateurs des autres fabricants. La prestation des services de CAE se fait en même temps que la vente de simulateurs, par le biais de contrats de maintenance ou de commandes individuelles. CAE estime que notre division des services fournit des possibilités d'influencer la mise à niveau de FFS en fonction, tout en apportant une compréhension valable des besoins du client en matière de formation.

L'équipe de CAE Services professionnels fournit des services d'analyse et d'ingénierie qui tirent parti de la modélisation et de la simulation, ainsi que d'autres technologies évoluées afin de développer des solutions innovatrices pour répondre aux enjeux les plus complexes de nos clients. CAE Services professionnels propose aux clients une série de services et de spécialisations, dans des domaines tels que l'intégration des facteurs humains et des systèmes humains, la planification fondée sur les capacités, les environnements synthétiques évolués, l'ingénierie des systèmes et des logiciels pour les systèmes **C4ISR** (commandement, contrôle, communications, informatique, renseignement, surveillance et reconnaissance), les systèmes de guerre électronique, les systèmes et les services d'instruction, les environnements intégrés d'information et le soutien en service pour l'entretien et l'exploitation de la flotte.

## **2.10 Compétences et connaissances spécialisées**

CAE emploie surtout des diplômés en génie et en développement de logiciels ainsi que des pilotes, des instructeurs et d'autres spécialistes de la formation au pilotage. À titre de chef de file de l'industrie, CAE est en mesure de fournir à son personnel les connaissances technologiques et logicielles nécessaires à l'utilisation du matériel et des logiciels de simulation. Les instructeurs chargés de la formation au vol sont généralement d'anciens pilotes de ligne ou des pilotes des forces armées. CAE réussit assez facilement à recruter le personnel voulu pour accomplir ses activités de fabrication, de formation et de développement.

## **2.11 Concurrence**

Les marchés sur lesquels nous vendons nos produits sont hautement concurrentiels. Certains concurrents sont également des clients, des partenaires et des fournisseurs de CAE dans le cadre de certains programmes. L'étendue de la concurrence pour un projet précis varie généralement selon la complexité du produit et du montant en dollars prévu du contrat. Nous considérons que nous sommes concurrentiels au niveau de :

- la qualité, le rendement et la souplesse de nos produits et services;
- notre réputation concernant l'exécution rapide et adaptée des contrats;
- nos connaissances et nos compétences sur le plan technique et au chapitre de la propriété intellectuelle;
- notre solide service après-vente;
- la souplesse de nos produits et services, qui peuvent être adaptés pour offrir des solutions sur mesure;

- l'étendue de notre gamme de produits;
- nos prix.

Le succès à venir de CAE dépendra en grande partie de sa capacité à améliorer ses gammes de produits existantes, à développer de nouveaux produits et de nouvelles technologies dans les mêmes domaines ou des domaines connexes, à améliorer les délais de livraison et à réduire les coûts qu'elle engage pour créer ses produits et services.

Les principaux concurrents de CAE sur le marché de la simulation et de la formation aéronautiques militaires comprennent Lockheed Martin, L-3 Communications Link Simulation and Training, Boeing, Rockwell Collins, Indra Systems, BAE Systems, Thales, Flight Safety International, SAIC, Raytheon et Rheinmetall Defence Electronics. Certains d'entre eux œuvrent principalement à l'échelle locale (un pays ou une région). CAE forme à l'occasion des partenariats avec eux et avec d'autres concurrents afin de collaborer à l'exécution de contrats de programme.

Les principaux concurrents de CAE sur le marché du matériel de simulation civile comprennent Thales, Rockwell Collins, Flight Safety International, ainsi que des participants de plus petite taille comme : Mechtronix Systems, Opinicus et Sim Industries. Certains de ces concurrents sont des fournisseurs à bas tarifs ayant un catalogue de produits limité qui ne vise qu'un sous-ensemble du marché tandis que d'autres offrent un catalogue de produits plus étendu. Flight Safety International, Boeing Training and Flight Services, GCAT, Oxford Aviation Academy et PanAm International Flight Academy sont ses principaux concurrents dans le secteur de la formation de pilotes civils.

## **2.12 Composantes**

CAE traite avec une variété de fournisseurs de biens et services dans ses divers secteurs d'activité. Bien que nous ne dépendions pas totalement d'un seul fournisseur pour des composantes ou des services essentiels à la fabrication, les produits de CAE contiennent des systèmes informatiques perfectionnés qui fonctionnent à l'aide de logiciels et de systèmes d'exploitation fournis par des tiers. Il se peut que CAE ne puisse pas toujours acheter ou obtenir sous licence ces systèmes informatiques et logiciels.

La fabrication des simulateurs de CAE dépend souvent de données, y compris des données confidentielles ou exclusives, concernant les caractéristiques des fonctions, de la conception et du rendement d'un produit ou d'un système qui sont nécessaires pour que nous puissions reproduire leur fonctionnement sur les simulateurs. CAE ne peut garantir qu'elle pourra obtenir ces données à des conditions raisonnables, ni même qu'elle pourra les obtenir. Les fabricants de ces produits et systèmes pourraient refuser que CAE simule des composantes ou la totalité de leurs produits ou de leurs systèmes, ou pourraient demander des droits de licence si élevés que la marge de profit de CAE en serait réduite.

La majeure partie des matières premières utilisées dans la fabrication, comme la tôle, les fils, les câbles et les circuits intégrés électroniques, peuvent facilement s'obtenir de nombreuses sources commerciales. Les pièces uniques sont les pièces d'aéronefs et l'on peut habituellement se les procurer auprès d'avionneurs, sur le marché de la revente de même que par l'entremise de fabricants de pièces d'imitation.

La disponibilité de la plupart des pièces en temps opportun facilite le déroulement ordonné de la production. Dans certains cas, les pièces d'aéronefs peuvent poser des problèmes, surtout s'il s'agit d'un nouveau type d'appareil ou d'un appareil dont la fabrication a cessé. La livraison en

temps opportun de ces pièces incombe souvent aux clients de CAE. Les contrats de CAE lient normalement les dates de livraison de ces pièces d'aéronefs au calendrier de livraison des simulateurs. Lorsque ces pièces d'aéronefs ne sont pas disponibles, les clients de CAE comptent sur sa capacité de fabrication de pièces d'imitation.

### **2.13 Actifs incorporels**

CAE détient certains brevets et a déposé des demandes à l'égard de brevets supplémentaires. CAE a signé avec des tiers des contrats qui contiennent des dispositions de confidentialité et a pris des mesures semblables avec ses employés afin de protéger ses informations exclusives et ses secrets commerciaux. Il existe aussi des politiques internes relativement à l'éthique et à la propriété intellectuelle qui guident ses employés lorsqu'ils ont à traiter de la propriété intellectuelle de CAE et de tiers.

Étant donné le long délai d'obtention des brevets (au cours duquel quelques-unes des technologies peuvent passer à une nouvelle génération), les demandes détaillées de divulgation requises qui permettent aux concurrents de désosser une invention et les coûts engagés pour conserver et défendre les brevets, CAE croit qu'une certaine propriété intellectuelle est convenablement protégée soit lorsque CAE en fait un secret commercial, soit lorsqu'elle en divulgue assez pour empêcher les concurrents de prétendre en être l'auteur.

Les contrats de CAE avec PTC et IQ limitent dans certains cas ses capacités de concéder une licence (sauf à ses clients) ou de transférer le titre de propriété intellectuelle acquis à l'aide du programme avant que tous les fonds soient remboursés ou les consentements obtenus.

CAE est d'avis que ses nombreuses décennies de succès dans le domaine de la simulation aéronautique confèrent de la valeur à sa marque et à certains des produits sur lesquels elle détient des droits juridiques.

### **2.14 Cycles**

Les clients des groupes PS/M et FS/M étant des gouvernements, leur carnet de commandes n'est manifestement pas assujéti à un cycle quelconque, mais les prises de commandes peuvent varier de façon importante d'un trimestre à l'autre en raison du mode d'attribution irrégulier des commandes de la part des gouvernements. Les ventes de matériel à des transporteurs aériens effectuées par le groupe PS/C sont assujétiées aux cycles d'expansion et de contraction de l'ensemble de l'industrie du transport aérien commercial en général ainsi qu'à la disponibilité du crédit et à la conjoncture économique générale. Les services de formation au vol du groupe FS/C présentent en outre un certain caractère saisonnier : durant la haute saison des voyages (vacances d'été, fêtes de fin d'année, etc.), les pilotes de l'aviation commerciale et de l'aviation d'affaires sont souvent trop occupés à voler pour suivre des séances de formation. Le groupe FS/C est aussi touché par les cycles plus longs de l'industrie du transport aérien commercial, mais pas au même degré que le groupe PS/C.

### **2.15 Protection de l'environnement**

CAE croit que ses activités actuelles sont conformes à tous égards importants aux lois et règlements environnementaux. Les exigences liées à la protection de l'environnement n'ont pas d'effets importants, financiers ou pratiques, sur les dépenses en immobilisations, les bénéfices ou la position concurrentielle de CAE.

L'utilisation, la production, l'entreposage, la manipulation et l'élimination de matériaux dangereux assujétiés aux lois et règlements sur la santé, la sécurité et la protection de

l'environnement des divers pays dans lesquels CAE est présente ou l'a été comptent parmi les activités actuelles ou passées de CAE ou celles d'autres entités ayant exercé des activités à certains des emplacements de CAE. En conséquence, des activités antérieures de la Société ont donné lieu à des réclamations, comme dans le cas des deux actions intentées contre les anciennes installations de CAE Electronics à l'aéroport international d'Edmonton. CAE conteste les deux causes.

Par ailleurs, le Department of Environmental Conservation (« DEC ») de l'État de New York cherche à savoir en ce moment si le trichloréthylène que contiendraient les eaux souterraines avoisinant l'ancien établissement de CAE Link à Hillcrest (New York) peut s'évaporer et s'infiltrer dans les maisons. Le DEC a amorcé l'installation d'un système de pompe à air dans les bâtiments touchés afin de contrer l'effet d'une telle évaporation. Le DEC tente d'identifier les sources de la contamination présumée et les parties qui en sont responsables. CAE et le DEC ont convenu que CAE fera une contribution de 300 000 \$ à l'égard des dépenses de remise en état encourues par le DEC, et sont en pourparlers concernant l'attribution de la responsabilité entre les diverses parties en ce qui a trait au solde de ces dépenses (environ 2 millions \$).

## **2.16 Personnel**

CAE s'efforce de mettre en place des politiques et des pratiques qui visent à susciter un plus grand niveau d'engagement de la part du personnel. Ces efforts ont été reconnus puisque CAE a été désignée comme l'un des 100 meilleurs employeurs au Canada (2009), l'un des 15 meilleurs employeurs de Montréal (2009) et l'un des meilleurs employeurs pour les néo-Canadiens (2009). CAE USA, établie à Tampa (Floride), a été reconnue comme l'une des 20 meilleures entreprises de taille moyenne de la région de Tampa Bay.

À l'exercice 2010, nous avons pris les mesures requises pour adapter CAE aux conditions actuelles et prévues du marché. Dans l'ensemble, environ 700 employés ont été touchés par les activités de restructuration. Une charge de restructuration de 34,1 millions \$ a été comptabilisée au cours de l'exercice 2010.

Après la restructuration susmentionnée, CAE emploie environ 7 000 employés à temps plein (en partie en raison des acquisitions effectuées au cours de l'exercice 2010 et de la croissance des secteurs militaires), dont environ 650 sont syndiqués et visés par 12 conventions collectives. Quatre conventions collectives ont été ratifiées au cours de l'exercice 2010. La convention collective de 450 employés à Montréal a été renouvelée au début de l'exercice 2009 et restera en vigueur jusqu'en juin 2013. Rien ne laisse présager que les négociations de nouvelles conventions entraîneront des arrêts de travail. CAE considère que les relations avec ses employés sont très satisfaisantes.

## **2.17 Activités à l'étranger**

Au cours de l'exercice financier clos le 31 mars 2010, les ventes à l'étranger ont représenté près de 90 % des revenus de CAE, de sorte que CAE dépend largement de ses ventes et activités à l'échelle internationale. CAE prévoit que les ventes au niveau international composeront encore la plus grande partie de ses revenus dans un avenir rapproché.

La présence physique de CAE dans des pays comme les États-Unis, l'Allemagne, l'Australie, l'Inde, Singapour et le Royaume-Uni nous a permis de développer des liens solides et une excellente réputation auprès des gouvernements et d'autres sous-traitants du secteur de la défense qui sont d'importants preneurs de décision en ce qui a trait aux contrats de défense.

Par conséquent, CAE est exposée aux risques de faire affaire à l'échelle internationale, notamment :

- les fluctuations monétaires;
- les changements aux exigences réglementaires;
- les changements aux politiques gouvernementales locales et à l'étranger, y compris aux exigences de dépenses d'une portion de tout financement localement et aux exigences gouvernementales en matière de coopération industrielle;
- la complexité et la nécessité d'utiliser des représentants et des conseillers à l'étranger;
- l'imposition d'embargos ou de frais de douanes, d'un contrôle sur les exportations, y compris en matière d'exportation d'armes aux États-Unis, au Canada et à l'étranger, d'un contrôle et de restrictions en matière de conversion des devises et d'autres restrictions commerciales touchant les pays dans lesquels CAE offre ses produits et services;
- la difficulté qu'entraînent la gestion et l'exploitation d'une entreprise faisant affaire dans plusieurs pays;
- la conformité aux lois étrangères;
- la conjoncture économique et géopolitique générale, y compris les hostilités internationales, l'inflation, les relations commerciales et militaires, et les alliances politiques.

L'incidence de ces facteurs est difficile à prévoir. N'importe lequel d'entre eux pourrait avoir une incidence négative sur les activités de CAE dans un avenir rapproché.

### **3. DESCRIPTION DES ACTIVITÉS**

#### **3.1 Produits de simulation – Civil (PS/C)**

Notre groupe PS/C est un chef de file mondial de la fourniture de matériels de simulation de vol pour l'aviation civile. Nous concevons et fabriquons plus de FFS et de systèmes visuels civils pour les avions des compagnies aériennes importantes et des compagnies régionales, pour les centres de formation de tiers et pour les constructeurs que n'importe quelle autre société. Nous possédons une grande expérience en matière de développement de simulateurs pour de nouveaux types d'appareils, dont plus de 25 modèles différents, auxquels se sont ajoutés récemment les Bombardier CSeries et Global Express, Boeing 747-8 et 787, Airbus A380, Embraer Phenom 100/300, Dassault Falcon 7X et l'ARJ21 de Commercial Aircraft Corporation of China, Ltd (« **COMAC** »). Nous offrons également une gamme complète de services de soutien comprenant la mise à niveau de simulateurs, les services de maintenance, la vente de pièces de rechange et le déménagement des simulateurs.

CAE construit des simulateurs civils pour toutes les catégories d'aéronefs, notamment ceux construits par Airbus, Boeing, Bombardier, Cessna, Dassault, Embraer, Gulfstream et Raytheon. CAE construit aussi des simulateurs pour des hélicoptères civils, notamment les modèles d'AgustaWestland, de Bell Helicopter, d'Eurocopter et de Sikorsky. Depuis sa création, CAE a livré plus de 900 FFS et dispositifs de formation à quelque 125 compagnies aériennes commerciales, avionneurs et centres de formation de tiers situés dans 50 pays. Grâce à près de 60 ans d'expérience dans la conception et la construction de FFS et d'autres dispositifs de formation au pilotage, CAE a su établir une relation à long terme avec les principales compagnies aériennes du monde.

CAE prévoit maintenir sa position de chef de file dans les systèmes de simulation civils en anticipant les besoins futurs de la clientèle grâce à sa propre expérience en matière de formation et aux rapports de confiance qu'elle entretient avec la clientèle de matériel, à son engagement envers l'innovation et la technologie, à la qualité de ses produits, à sa fiabilité, à son efficacité ainsi qu'aux efforts continus qu'elle déploie pour réduire les coûts et raccourcir les cycles de livraison. CAE continue à améliorer ses délais de production, ses coûts, la qualité de ses produits et sa réputation d'excellence grâce à des améliorations opérationnelles et à des programmes de R-D. La priorité du groupe PS/C consiste à réduire de beaucoup les coûts liés à la fabrication du matériel de simulation destiné à être vendu à des tiers ou à être installé dans les centres de formation du réseau mondial de CAE.

La capacité de CAE d'offrir de la formation interactive par simulation, notamment grâce à son système ultramoderne CAE Simfinity<sup>MC</sup>, consolide ses compétences depuis longtemps reconnues en matière de FFS et de dispositifs d'entraînement au vol (« FTD »). Ajoutée à son réseau toujours plus vaste de centres de formation, cette gamme complète de matériel et de produits de formation axés sur la simulation permet à CAE d'offrir aux compagnies aériennes et aux exploitants de jets d'affaires un éventail complet de solutions de formation.

L'utilisation de simulateurs de vol pour la formation des pilotes et des équipages est bien ancrée dans les marchés de l'aviation commerciale et d'affaires. L'utilisation accrue de simulateurs est attribuable à la croissance du trafic aérien commercial et d'affaires qui, à son tour, a entraîné l'accroissement des flottes et l'augmentation de la demande en matière de formation des pilotes. L'utilisation de simulateurs civils a également connu une hausse en raison des percées technologiques qui permettent d'obtenir un réalisme accru ainsi que d'importantes économies de coûts au niveau de la formation sur simulateur par rapport au vol réel. L'utilisation de reproductions des aéroports en images de synthèse et de l'imagerie satellite rehausse encore plus l'efficacité de la formation par simulation. Les simulateurs sont également utilisés par les pilotes pour compléter le temps de vol réel afin de conserver leur qualification. Les simulateurs de vol civils actuels les plus perfectionnés sont classés au niveau D par la FAA ou à un niveau équivalent par les autorités de réglementation dans d'autres pays, ce qui signifie qu'un pilote est en mesure d'obtenir sa qualification sur un type d'aéronef en faisant toute sa formation sur simulateur. Les simulateurs de vol permettent aussi aux pilotes de pratiquer des procédures d'urgence qui ne peuvent être réalisées en sécurité sur l'appareil réel.

Le matériel de simulation est acheté par les principales compagnies aériennes, les compagnies régionales, les avionneurs et des fournisseurs indépendants de services de formation. Un nombre restreint de sociétés fabriquent des simulateurs et ceux-ci sont vendus selon des critères de qualité, de soutien à la clientèle, de livraison, de réputation du fournisseur, de prix et de coût du cycle de vie du matériel. Les prix catalogues du matériel de simulation pour avions civils varient entre 1 million \$US pour les entraîneurs perfectionnés aux procédures et de 2 à 5 millions \$US pour les FTD et de 8 à 16 millions \$US pour les FFS, ce qui comprend les données, les pièces et le matériel provenant du fabricant d'équipement d'origine.

Grâce à son groupe PS/C, CAE demeure à la tête du marché civil pour la vente des FFS avec une part de plus de 70 % du marché avec appels d'offres. Le groupe PS/C continue d'investir dans la technologie pour améliorer ses produits en matière de coûts, de délais de livraison, de rendement et de caractéristiques additionnelles qui améliorent la sécurité et l'efficacité. Au fil des dernières années, le groupe PS/C de CAE a maintenu sa position de chef de file de l'industrie comme l'attestent les faits suivants :

- L'environnement CAE Augmented Engineering Environment<sup>MC</sup> est une gamme de produits et de services incluant un banc d'essai d'intégration des matériels et des logiciels qui peut être personnalisé afin de répondre aux exigences relatives au développement de l'appareil de n'importe quel fabricant d'équipement d'origine. À l'aide des technologies évoluées de CAE en matière de modélisation et de simulation, et de son savoir-faire en ingénierie des systèmes, les fabricants d'équipement d'origine peuvent utiliser la simulation tout au long des diverses phases de développement d'un aéronef, allant de l'exploration du concept jusqu'à l'entrée en service. Bombardier utilise actuellement le CAE Augmented Engineering Environment pour appuyer le développement des nouveaux avions CSeries.
- CAE a lancé la gamme de simulateurs de missions d'hélicoptères civils de Série CAE 3000 qui offrent un réalisme sans précédent pour la formation aux missions propre aux hélicoptères civils, y compris les activités d'exploration pétrolière en mer, les services médicaux d'urgence, les services chargés de l'application de la loi, les activités sur de longues distances, en haute altitude et commerciales, ainsi que toute autre activité. La Série CAE 3000 est conçue pour répondre aux normes mondiales émergentes, pour les dispositifs de formation au vol (« **FSTD** ») représentant des hélicoptères civils, qui sont en cours d'élaboration par un groupe de travail international parrainé par l'Organisation de l'aviation civile internationale (« **OACI** »).

À l'exercice 2010, les prises de commandes du secteur PS/C de CAE se sont chiffrées à 254,6 millions \$, y compris l'obtention de 20 des 28 commandes finalisées de FFS au cours de cette période.

### **3.2 Formation et services associés – Civil (FS/C)**

Notre secteur FS/C est le principal fournisseur de services de formation pour l'aviation commerciale dans le monde et le numéro deux des fournisseurs de services de formation pour l'aviation d'affaires. Nous exploitons le plus vaste réseau de centres de formation à l'échelle mondiale. Nous sommes présents dans tous les secteurs de l'aviation civile, dont l'aviation générale, l'aviation régionale, l'aviation commerciale et l'aviation d'affaires, et le secteur des exploitants d'hélicoptères. Nous offrons une gamme complète de services, notamment l'exploitation de centres de formation, la formation des pilotes, la formation des techniciens de maintenance, la gestion des pièces de rechange des simulateurs, l'élaboration de programmes de formation, les services de consultation et les solutions d'apprentissage en ligne. En tant que chef de file de l'aéronautique, nous utilisons l'analyse des données de vol pour permettre l'étude efficace et la compréhension des données de vol enregistrées dans le but de rendre les compagnies aériennes plus sécuritaires et d'améliorer la maintenance et les opérations aériennes. En outre, nous offrons aux compagnies aériennes une solution à long terme en matière de recrutement des pilotes grâce à notre capacité sur le plan de la dotation en pilotes. Nous nous sommes hissés à ce rang grâce à des acquisitions, à des coentreprises et à des investissements internes dans de nouvelles installations. Nous avons actuellement 148 FFS en service et nous offrons de la formation et des services aéronautiques dans près de 20 pays du monde, notamment dans des centres de formation aéronautique, des organismes de formation aéronautique (« **FTO** ») et des centres appartenant à des tiers. Nous effectuons des investissements sélectifs afin d'ajouter de nouvelles unités **NESA** (nombre équivalent de simulateurs actifs) dans notre réseau en vue de maintenir notre position, d'accroître notre part de marché et de répondre aux nouveaux créneaux qui pourraient s'ouvrir. Nous sommes en train d'étendre notre réseau de formation, principalement de manière à pouvoir répondre aux besoins en matière de formation périodique liés aux appareils en service, ces besoins étant d'un flot continu à long terme, et pour

continuer de réduire notre dépendance envers les nouvelles livraisons d'appareils pour assurer nos revenus.

CAE continue d'étendre son réseau mondial de centres de formation stratégiquement situés. Parmi les clients de ses centres de formation pour l'aviation commerciale, on compte des compagnies aériennes importantes, régionales et à bas tarifs qui choisissent d'impartir une partie ou la totalité de la formation de leurs pilotes et des membres d'équipage en ayant recours soit à nos instructeurs, soit aux leurs. Les centres de formation de CAE sont également utilisés par des clients (sociétés) qui ont tendance à y recourir comme principale source de formation par la simulation.

Le groupe FS/C continue de chercher des moyens d'offrir une valeur ajoutée à ses clients grâce au réseau mondial de centres de formation de CAE. Par exemple, le groupe FS/C met continuellement au point de nouveaux didacticiels et des services de formation connexes pour encourager les clients à passer de la location d'heures sur simulateur (*dry training*) à la prestation de la formation et du programme par des instructeurs de CAE (*wet training*). Il cherche aussi sans cesse des moyens de s'assurer que nous fournissons le service de formation le plus rentable et le plus concurrentiel qui soit sur le marché, notamment l'optimisation de notre réseau d'unités NESA qui génèrent des revenus, ce qui comprend la vente, la réaffectation ou l'ajout de simulateurs.

Les services de formation constituent le marché le plus important et celui dont la croissance est la plus rapide du secteur de la simulation de vol. Le marché des services de formation comprend la vente de matériel de formation et la fourniture d'installations, d'outils ainsi que de programmes de formation et de didacticiels visant un aéronef précis pour les pilotes et les techniciens de maintenance. La formation est offerte aux pilotes et techniciens de compagnies aériennes commerciales et régionales, aux exploitants d'avions d'affaires et aux exploitants d'aéronefs et d'hélicoptères généraux. Actuellement, environ la moitié de tous les moyens de formation du monde appartiennent à de grandes compagnies aériennes commerciales qui les exploitent et les utilisent pour former leurs propres pilotes. La plupart de ces installations de formation sont situées en Amérique du Nord et en Europe. Les compagnies aériennes commerciales ont également recours à des fournisseurs de formation indépendants pour compléter leurs programmes de formation. Par le passé, les petits exploitants ont eu recours à des fournisseurs de formation tiers ou aux avionneurs pour la formation. Certains avionneurs forment des partenariats avec des fournisseurs de formation tiers pour étendre la portée de leurs infrastructures de formation à l'échelle internationale, tandis que d'autres, comme Boeing, ont mis sur pied une division de formation interne.

À l'exception de certains exploitants en copropriété, la grande majorité des exploitants d'avions d'affaires possèdent une très petite flotte. Par conséquent, ils ont recours aux avionneurs ou à des fournisseurs de formation indépendants pour l'ensemble de leurs besoins en matière de formation.

Le groupe FS/C continue d'investir dans la formation et les services destinés aux pilotes, aux techniciens de maintenance et aux membres d'équipage. Nous misons également sur nos compétences clés et offrons dorénavant une gamme plus étendue de formation et de services associés. CAE continue à offrir ses services à tous les secteurs de l'aviation à l'échelle internationale, ce qui comprend l'expansion de nos plateformes de formation pour avions d'affaires dans nos quatre centres de formation pour exploitants d'avions d'affaires situés en Europe, au Moyen-Orient et aux États-Unis, et l'introduction de nos services aux pilotes et de nos services de formation dans de nouveaux marchés.

Outre les acquisitions, CAE a accéléré son entrée dans le secteur de la formation civile et des services associés au cours des trois dernières années en développant son réseau de centres de formation et d'écoles de pilotage comme suit :

- Nous avons ajouté un FFS Bombardier Global Express et un programme de formation à la coentreprise Emirates-CAE Flight Training (ECFT) à Dubaï;
- Nous avons annoncé la fourniture de soutien à Bell Helicopter sur les programmes de formation Bell 412 que CAE commencera à offrir en 2010 au Mexique et à Bangalore (Inde);
- Nous avons lancé le premier programme bêta de licence de pilote en équipage multiple (« MPL ») pour la compagnie AirAsia en utilisant de nouvelles exigences fondées sur le rendement développées par Transports Canada;
- Nous avons fait l'acquisition de la Sabena Flight Academy (« **Sabena** ») au premier trimestre de l'exercice 2009. Sabena propose la formation des élèves-pilotes, et la formation évoluée aux compagnies aériennes et aux candidats pilotes indépendants;
- Au deuxième trimestre de l'exercice 2009, nous avons signé une convention en vue de faire passer notre participation dans l'Academia Aeronautica de Evora S.A à 90 %;
- CAE a entrepris un autre agrandissement de son centre de formation de Burgess Hill, au Royaume-Uni, pour y ajouter quatre baies de simulateurs, ce qui portera à seize le nombre de baies de simulateurs dans ce centre. Cet agrandissement a été complété au cours de l'exercice 2010. Le centre de Burgess Hill exploite actuellement 11 FFS;
- Le premier centre indien de formation à la qualification de type de CAE, le centre CAE – Formation et services associés, Bangalore (participation de 50 %) a ouvert ses portes à Bangalore au cours de l'exercice 2009. À l'exercice 2010, CAE a procédé à l'achat de l'établissement utilisé par le centre de formation et s'affaire actuellement à centraliser la plupart de ses employés de Bangalore (secteurs militaire et civil) à un seul endroit. CAE a signé des contrats avec le gouvernement indien pour fournir des services de formation au pilotage dans deux écoles de pilotage nationales. CAE s'est vu confier la direction de l'école de pilotage du gouvernement indien, Indira Gandhi Rashtriya Uran Akademi, située à Rae Bareilly et, au moyen d'une coentreprise (participation de 51 %) avec l'autorité aéroportuaire indienne, elle a créé le National Flying Training Institute, situé à Gondia, au cours de l'exercice 2009;
- Le centre de Morristown, qui a ouvert ses portes en 2007, exploite actuellement 11 FFS;
- Nous avons signé un accord de coentreprise de dix ans avec Embraer pour fournir de la formation sur ses nouveaux avions à réaction légers et très légers, le Phenom 300 et le Phenom 100, et la nouvelle société de formation, appelée Embraer CAE Training Services, LLC, a été créée au cours de l'exercice 2009 et a amorcé ses activités.

### **3.3 Tendances et faits nouveaux dans les groupes PS/C et FS/C**

La demande de transport aérien commercial a diminué au cours de la dernière année en raison de la récession économique mondiale. Les transporteurs aériens se sont ajustés en réduisant leur capacité de vol, surtout en Amérique du Nord et en Europe. À ce jour, la conjoncture s'est traduite par une baisse modérée du taux de croissance de la flotte d'avions commerciaux en

activité à l'échelle mondiale, laquelle constitue un facteur de croissance clé pour notre secteur de la formation. En outre, une plus grande partie des jets d'affaires existants ont été mis en vente, faisant concurrence à l'offre de nouveaux appareils. Cela a également abouti à un nombre moins élevé de cycles de vol et d'équipages de bord et, par conséquent, à une baisse de la demande en formation.

Les revenus tirés de nos services de formation proviennent en partie de la formation périodique qui est essentielle au maintien de la flotte aérienne actuellement en service dans le monde, soit environ 40 000 appareils. Ce secteur s'est relativement stabilisé, mais la réduction de capacité des compagnies aériennes et des exploitants de jets d'affaires a freiné la demande de formation sur plusieurs plateformes. Plus particulièrement, nous avons observé un ralentissement des activités de formation proportionnel aux réductions de capacité des compagnies aériennes ainsi qu'un certain repli des livraisons d'appareils pour l'aviation d'affaires, ce qui s'est traduit par une baisse de l'utilisation de capacité et par une pression sur les prix en général. Par ailleurs, les mouvements des pilotes au sein des compagnies aériennes et entre celles-ci ont été moins nombreux, ce qui a entraîné une baisse de la demande de formation. Notre secteur de la formation, dans une certaine mesure, compte aussi sur les livraisons de nouveaux appareils. Dans le domaine de l'aviation d'affaires, un certain nombre d'entreprises du secteur aéronautique ont déclaré s'attendre à ce que les livraisons de jets d'affaires atteignent un creux au cours de l'année 2010 et reprennent progressivement par la suite.

Récemment, la demande liée au trafic et au fret aériens a laissé entrevoir que les conditions du marché s'améliorent. Nous prévoyons que la demande de transport aérien reprendra sa croissance à long terme lorsque la conjoncture s'améliorera. Malgré les récents revers du marché, les dernières prévisions des principaux constructeurs indiquent toujours que la flotte aérienne mondiale augmentera pour atteindre environ le double de sa taille actuelle au cours des vingt prochaines années. Ces hypothèses viennent appuyer notre stratégie sous-jacente à titre de fournisseur mondial de services de formation aéronautique.

Dans le secteur PS/C, les commandes de nouveaux produits de simulation ont diminué cette année en raison des contraintes des compagnies aériennes sur le plan des capitaux et de la baisse de capacité des appareils exploités sur les marchés occidentaux. Nous avons réussi à conserver notre position de chef de file avec 20 ventes au cours de l'exercice 2010, soit une part de marché de plus de 70 %. Dans le contexte du ralentissement économique de la dernière année, la pression sur les prix a été extrême au chapitre des ventes de produits de simulation étant donné que moins d'occasions d'affaires s'offrent à CAE et à ses concurrents. Ces facteurs, auxquels s'est ajoutée la vigueur du dollar canadien, ont entraîné une baisse des marges sur les commandes enregistrées cette année dans le carnet de commandes du secteur PS/C. Habituellement, le secteur PS/C accuse un retard d'environ 12 mois sur le cycle du secteur aéronautique civil. Nous prévoyons une amélioration graduelle des conditions de marché qui devrait se répercuter sur notre rendement à mesure que nous remplissons les commandes inscrites dans le carnet de commandes du secteur PS/C, qui représente l'essentiel du ralentissement.

Nous sommes d'avis qu'à moyen et à long terme, l'industrie aéronautique, et plus particulièrement le secteur des produits et des services de formation, continuera à croître. Conscients qu'il s'agit d'un marché dynamique, nous continuons de surveiller certains facteurs clés liés à l'économie et au marché qui pourraient influencer sur nos activités et modifier nos perspectives. Les variations réelles et éventuelles des taux de production et l'annulation de commandes d'appareils par les principaux constructeurs ont une incidence déterminante sur la demande pour certains de nos produits et solutions.

L'effet de la récession économique mondiale se fait davantage sentir sur les marchés parvenus à maturité comme les États-Unis et l'Europe. La croissance économique des marchés émergents connaît un certain ralentissement par rapport à la forte progression passée. Cependant, la croissance économique exprimée en pourcentage dans ces régions demeure plus forte que la croissance normale sur les marchés parvenus à maturité. Nous nous attendons à ce que la croissance du PIB mondial soit positive pour l'année 2010.

Les tendances suivantes appuient notre point de vue optimiste à moyen et à long terme en ce qui concerne le marché civil :

- carnets de commandes d'appareils;
- nouvelles plateformes moins énergivores;
- demande sur les marchés émergents liée à une croissance à long terme et au besoin d'infrastructures pour soutenir le trafic aérien;
- croissance à long terme prévue du trafic aérien;
- demande à long terme en membres d'équipage qualifiés;
- nouvelles exigences internationales pour la certification des dispositifs de formation au vol.

#### *Carnets de commandes d'appareils*

Pour l'année 2009, Boeing a reçu un total net de 142 commandes d'appareils neufs (commandes fermes moins les annulations) et Airbus a reçu un total net de 271 commandes. Pour le trimestre clos le 31 mars 2010, le total net des commandes d'appareils pour Boeing et Airbus s'est établi à 83 et à 60, respectivement. Bien que le rythme des commandes ait considérablement ralenti en 2009, les niveaux plus faibles quoique toujours élevés des carnets de commandes de Boeing et d'Airbus devraient entraîner des occasions d'affaires pour l'ensemble de notre catalogue de produits et de services de formation. Pour l'année 2009, Boeing a fait état d'un total de 481 livraisons d'appareils commerciaux, tandis qu'Airbus a fait état de 498 livraisons pendant la même période. Pour le trimestre clos le 31 mars 2010, Boeing a fait état de 108 livraisons et Airbus, de 122 livraisons.

Récemment, Boeing et Airbus ont annoncé des hausses de production, tant pour les appareils à large fuselage qu'à fuselage étroit. Ces hausses seront mises en œuvre graduellement, et elles devraient éventuellement se traduire par une intensification de la demande pour les produits et les services de formation.

Dans le secteur des jets d'affaires, les reports et les annulations de commandes ont poussé plusieurs constructeurs d'avions d'affaires à baisser leur taux de production.

#### *Nouvelles plateformes moins énergivores*

Les fabricants d'équipement d'origine ont annoncé leur intention de lancer, ou ont déjà lancé, de nouvelles plateformes qui vont stimuler à l'échelle mondiale la demande en simulateurs et en services de formation. Les Boeing 747-8 et 787, Airbus A350XWB, Embraer 190, Dassault Falcon 7X, les jets très légers et légers Embraer Phenom 100 et Embraer Phenom 300, les jets régionaux Mitsubishi, l'ARJ21 de COMAC ainsi que le Bombardier CSeries en sont des exemples récents.

L'arrivée de nouvelles plateformes va entraîner une demande pour de nouveaux types de simulateurs et de programmes de formation. Une de nos priorités stratégiques est de nouer des partenariats avec les constructeurs pour resserrer les liens avec eux et être en mesure de profiter de nouvelles occasions d'affaires. Ainsi, au cours de l'exercice 2010, nous avons signé avec Bombardier des contrats en vertu desquels nous utiliserons notre savoir-faire en matière de simulation et de modélisation pour appuyer la conception, le développement et la validation des nouveaux avions CSeries. Nous développerons également un simulateur de vol CSeries prototype. Par ailleurs, nous avons établi avec Embraer une coentreprise qui assure la formation complète sur les nouveaux jets très légers Phenom 100 et les jets légers Phenom 300. Les livraisons de nouveaux modèles d'avions sont susceptibles d'être touchées par un retard au niveau des lancements de programmes, qui pourrait se répercuter sur nos propres délais de prise de commandes et de livraison.

*Demande sur les marchés émergents liée à une croissance à long terme et au besoin d'infrastructures pour soutenir le trafic aérien*

Les marchés émergents tels que ceux de l'Asie du Sud-Est, du sous-continent indien et du Moyen-Orient devraient connaître à long terme une croissance supérieure à celle des marchés parvenus à maturité au niveau de leur trafic aérien et de l'essor économique, ainsi qu'une libéralisation progressive des politiques aériennes et l'apparition d'accords bilatéraux en la matière. Nous estimons que ces marchés seront les moteurs à long terme de la demande de FFS et de centres de formation.

*Croissance à long terme prévue du trafic aérien*

Le trafic passager a reculé de 3,5 % en 2009 comparativement à 2008. Nous prévoyons qu'il reprendra sa croissance à long terme. Des signes observés au cours des derniers mois indiquent que le trafic et le fret aériens ont repris de la vigueur. Au premier trimestre de l'année 2010, le trafic passager a augmenté de 8,6 % par rapport au premier trimestre de l'année 2009. Au cours des 20 dernières années, la croissance moyenne du trafic aérien a été de 4,8 %, et nous estimons que pour les 20 prochaines années, le trafic aérien, tant pour les passagers que pour les marchandises, atteindra cette croissance ou la surpassera légèrement. Cela est sans compter l'effet que pourrait produire tout événement majeur (instabilité politique régionale, acte terroriste, pandémie, catastrophes naturelles, forte hausse soutenue du prix du carburant, crise économique importante et prolongée ou tout autre événement mondial important).

*Demande à long terme en membres d'équipage qualifiés*

La demande mondiale devrait progresser à long terme

La croissance du marché de l'aviation civile a engendré partout dans le monde une demande en pilotes, en techniciens de maintenance et en membres d'équipage, mais a provoqué une pénurie de membres d'équipage qualifiés dans certains marchés. Ce phénomène est amplifié par le vieillissement démographique; les pilotes militaires sont moins nombreux à passer au secteur civil et les écoles techniques enregistrent peu d'inscriptions. Dans les marchés émergents comme l'Inde et la Chine, on s'attend à ce que la croissance à long terme du trafic aérien soit plus forte que la croissance attendue dans les pays développés, et l'infrastructure capable de satisfaire à la demande prévue fait défaut.

Cette pénurie crée des occasions d'affaires pour la dotation en pilotes, notre formule clé en main qui inclut le recrutement, la sélection et la formation des pilotes. Elle nous incite aussi à

rechercher des partenaires pour développer notre initiative mondiale visant à former et à fournir des pilotes en demande sur le marché.

La pénurie mondiale de techniciens de maintenance nous donne la possibilité de placer plus rapidement nos solutions pour la formation technique. Quoique à un degré moindre, cette tendance touche aussi les agents de bord pour lesquels nous explorons également de nouvelles solutions de formation.

*Le nouveau mode d'attestation des pilotes requiert de la formation faisant appel à la simulation*

La formation fondée sur la simulation pour obtenir une attestation de compétence de pilote commencera à jouer un rôle encore plus important avec le processus d'attestation de compétence par une licence de pilote en équipage multiple (MPL) mis au point par l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI), dont l'adoption pourrait être approuvée dans un proche avenir par les organismes de réglementation nationaux. Le processus MPL met davantage l'accent sur la formation fondée sur la simulation pour mener les étudiants ab initio à devenir des copilotes d'avions de ligne modernes. Au quatrième trimestre de l'exercice 2010, nous avons lancé un programme bêta de MPL avec AirAsia en utilisant de nouvelles exigences fondées sur le rendement développées par Transports Canada. Si le processus MPL est adopté dans les marchés émergents comme ceux de la Chine, de l'Inde et de l'Asie du Sud-Est où le besoin en pilotes qualifiés, formés de la manière la plus efficace possible, est le plus important, il en résultera un recours accru à la formation fondée sur la simulation.

*Nouvelles exigences internationales pour la certification des dispositifs de formation au vol*

Pendant l'été 2009, l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI) a publié une analyse stratégique définissant les exigences de simulation de vol pour la certification de sept nouveaux FSTD standards dans les 190 pays membres de l'OACI. Ce document a été rédigé par des membres des autorités de réglementation du secteur aérien, des organismes représentant les pilotes, des compagnies aériennes et des représentants de l'industrie de la formation et de la simulation de vol. Le groupe a mené une étude fondamentale visant à établir les niveaux de fidélité requis dans la simulation à chaque étape de la formation pour chaque type de brevet de pilotage, de certification, d'évaluation ou de formation. Les conclusions de cette étude deviennent déjà la référence pour l'établissement des normes nationales et internationales concernant une gamme complète de sept FSTD.

Selon le document de l'OACI, le FSTD standard de plus haute fidélité de l'OACI (type VII) est exigé dans chacune des étapes obligatoires d'un certain nombre de formations essentielles, notamment la formation initiale et périodique, la licence MPL et la licence de pilote de ligne. Ce document confirme ainsi et reconnaît la nécessité à long terme des FSTD de haute fidélité pour ces types de formations essentielles. Les exigences de certification du simulateur de type VII de l'OACI requièrent une plus grande fidélité dans la simulation (dans la simulation visuelle, le mouvement, les effets sonores et la simulation du contrôle du trafic aérien) que celle de l'actuel simulateur de niveau D et nous pensons que, de par notre position de chef de file à l'échelle mondiale dans les technologies de modélisation et de simulation et de par nos capacités de formation, nous serons en mesure de répondre à l'accroissement de la demande de formations plus réalistes et immersives.

### **3.4 Produits de simulation – Militaire (PS/M)**

Notre groupe PS/M est un chef de file mondial dans les domaines de la conception et de la production de matériels de simulation de vol militaire. Nous développons du matériel de

simulation, des systèmes d'entraînement et des outils logiciels pour une multitude d'aéronefs militaires, incluant des jets rapides, des hélicoptères, des aéronefs de patrouille en mer, et des avions de ravitaillement et de transport. Nous offrons également des solutions fondées sur la simulation pour les forces terrestres et navales. Nous avons créé la plus vaste gamme de simulateurs d'hélicoptères militaires dans le monde et nous avons aussi élaboré plus de systèmes de formation et d'entraînement pour l'avion Hercules C-130 que quiconque dans le monde. Nous avons livré des produits de simulation et des systèmes d'entraînement à plus de 50 exploitants du secteur militaire dans environ 35 pays, notamment à tous les corps d'armée américains.

Les simulateurs militaires de CAE fournissent des environnements de combat fort réalistes dans lesquels on retrouve des forces interactives ennemies et amies de même que des détecteurs militaires et des armes. Ces simulateurs incorporent des scènes virtuelles fortement représentatives qui couvrent des zones aussi larges qu'un pays entier et qui sont en mesure de représenter les effets et les caractéristiques de différents types de combat, notamment les images de caméra infrarouge et de détecteurs radars.

CAE a fourni des simulateurs pour une vaste gamme d'aéronefs et conçu des systèmes de formation pour la plus grande variété d'hélicoptères. CAE est parvenue à occuper une position de premier rang en Europe pour la fourniture de systèmes d'entraînement du commandement et de l'état-major de l'armée de terre en fournissant ces systèmes aux forces armées de l'Allemagne, de l'Autriche, de l'Italie, de la Norvège, de la Finlande, de la Lituanie et de l'Irlande. L'utilisation du système visuel CAE Medallion destiné au prestigieux programme Eurofighter Aircrew Synthetic Training Aids fait du système visuel CAE Medallion un générateur d'images de premier ordre pour les applications de simulation de missions de jets rapides. De plus, le générateur d'images CAE Medallion est bien établi en ce qui a trait aux applications de base à voilure tournante comme en fait foi son utilisation dans les simulateurs de missions de combat A/MH-6, MH-47 et MH-60 du 160<sup>th</sup> Special Operations Aviation Regiment – Airborne des forces d'opérations spéciales américaines.

Nos activités dégagent des revenus dans six segments interdépendants de la chaîne de valeur du marché de la défense. Nous fournissons des produits de simulation, comme des simulateurs de missions (« **FMS** »); nous effectuons des mises à niveau de simulateurs; nous fournissons des services de maintenance et de soutien; nous fournissons des services de formation clés en main; nous avons diverses capacités nous permettant d'offrir des services professionnels fondés sur la simulation pour l'analyse, la formation et la prise de décision opérationnelle; et nous avons une entreprise de logiciels appelée Presagis, qui développe et vend des solutions logicielles prêtes à l'emploi à des marchés de niveau intermédiaire.

Notre stratégie dans le marché de la défense consiste à mondialiser et à diversifier nos activités dans le secteur militaire. Nous avons diversifié nos sources de revenus entre plusieurs marchés nationaux et, par conséquent, plusieurs budgets de la défense afin d'accroître la prévisibilité et la résilience de nos activités dans le secteur militaire. Nous sommes l'un des principaux fournisseurs de solutions de simulation et de formation, et nous maintenons une présence locale importante dans sept pays. La mise en œuvre réussie de notre stratégie a donné lieu à des résultats favorables concrets. Au cours des deux derniers exercices (2009 et 2010), nous avons enregistré des prises de commandes records de plus de 2 milliards \$ dans les secteurs militaires. La solidité et la diversité de notre clientèle et les tendances encourageantes que nous observons sur le marché mondial de la défense, plus particulièrement en ce qui a trait au créneau de la modélisation et de la simulation, nous donnent l'assurance de pouvoir poursuivre notre croissance dans un avenir prévisible.

Nous abordons les marchés de la défense en tirant parti de nos réalisations dans le monde et de notre expertise locale. Nous sommes présents localement et avons des centres d'excellence dans des marchés clés, notamment aux États-Unis, au Royaume-Uni, au Canada, en Allemagne, en Australie, en Inde et à Singapour. Nous avons mis en place des procédés d'exploitation à l'échelle mondiale qui nous permettent d'accorder une grande autonomie quant à la prise de décision au sein des régions tout en exploitant la gamme complète de nos produits, services et capacités. Cela se traduit par une efficacité accrue et des relations solides avec la clientèle.

Nous croyons pouvoir profiter de l'expérience, des compétences et de la visibilité accrue auprès de clients militaires que nous avons acquises en décrochant et en réalisant d'importants contrats. CAE entend continuer à encourager le partenariat avec les constructeurs et les maîtres d'œuvre clés. Par exemple, Aermacchi a choisi CAE à titre de fournisseur privilégié de simulateurs de missions pour l'avion d'entraînement évolué M-346. CAE est le fournisseur exclusif de Lockheed Martin sur le plan des services et des systèmes d'entraînement pour le C-130J, une plateforme qui continue de connaître une forte demande auprès des forces de défense du monde entier. CAE continue d'élargir ses relations avec Israël Aircraft Industries pour mettre au point des solutions pour les systèmes UAV et de formation virtuelle intégrée. CAE a créé une coentreprise avec la société indienne Hindustan Aeronautics Limited (« **HAL** »), appelée l'Helicopter Academy to Train by Simulation of Flying (« **HATSOFF** »), qui amorcera l'exploitation d'un centre de formation sur hélicoptères à Bangalore, en Inde en 2010. CAE fait partie d'un regroupement de sociétés dirigé par Lockheed Martin et Sikorsky appelé « Team Romeo » pour offrir des solutions de formation connexes et sur l'hélicoptère de patrouille maritime MH-60R aux forces navales du monde entier.

CAE demeure déterminée à lancer de nouveaux produits de simulation qui rehaussent notre réputation de chef de file technologique. L'une de ses priorités stratégiques consiste à continuer d'offrir sur le marché des produits innovateurs et des solutions d'entraînement par la simulation. Par exemple, la CDB développée par CAE pour le Special Operations Command des États-Unis est maintenant fonctionnelle et en service sur des simulateurs de missions de combat Chinook MH-47G et Black Hawk MH-60L utilisés par le 160<sup>th</sup> Special Operations Aviation Regiment de l'Armée américaine. En fin de compte, grâce à la CDB, la création, la modification et la corrélation de la durée d'exécution des bases de données seront calculées en termes de minutes ou d'heures au lieu de jours, de semaines ou de mois. Qui plus est, ces changements peuvent être effectués très rapidement au moyen des derniers renseignements et des dernières données de base disponibles, rendant possible l'utilisation de la simulation pour les répétitions de missions. D'autres forces de défense comme les Forces armées allemandes et le ministère de la Défense britannique utilisent également la CDB.

Presagis (composée de Presagis Canada inc., Presagis USA inc. et Presagis Europe (S.A.)) a été établie au cours de l'exercice 2008 suivant l'acquisition par CAE de trois sociétés : Engenuity Technologies, MultiGen-Paradigm et TERREX. En intégrant les produits créés par ces sociétés, Presagis étend sa base de connaissances et offre à ses clients des solutions innovatrices et intégrées. Les normes OpenFlight, VAPS et TerraPage, ainsi que la norme de communication HLA, sont des produits classiques de longue date de ces sociétés et continueront d'être l'assise du catalogue de produits de Presagis. Forte d'une technologie de base conforme aux normes de l'industrie, Presagis est en voie de créer la première entreprise véritablement unifiée de logiciels de simulation prêts à l'emploi au monde, permettant d'offrir à ses clients une gamme de solutions sur mesure pour la visualisation, la simulation et les applications intégrées. Presagis

aide ses clients des secteurs de l'aéronautique, de l'automobile et de la défense dans le cadre de leurs activités de création, de formation, de simulation et de visualisation.

Le marché de la simulation militaire est alimenté en partie par l'introduction de nouvelles plateformes d'aéronefs, par les mises à niveau et la prolongation de la durée de vie des aéronefs existants ainsi que par l'utilisation de plus en plus répandue de la simulation dans les programmes de formation des pilotes en raison du degré élevé de réalisme et de la diminution appréciable des coûts par rapport à ceux de la formation sur appareil réel. CAE compte améliorer ses délais de production, ses coûts, la qualité de ses produits et sa réputation d'excellence en poursuivant l'amélioration opérationnelle et les programmes de R-D.

Les forces militaires dépendent de plus en plus de systèmes d'armes et de matériels perfectionnés et interreliés, de systèmes informatiques, de systèmes visuels ainsi que d'autres technologies ultramodernes pour opérer dans un nombre sans cesse croissant de conditions et de situations. Atteindre un état de préparation opérationnelle élevée constitue un objectif et un défi permanents pour les militaires. Les simulateurs permettent aux forces de défense d'atteindre leurs objectifs d'entraînement et de répétition de missions tout en réduisant au minimum l'utilisation de matériels et de systèmes coûteux. De plus, l'utilisation de simulateurs permet d'éviter des blessures et la perte de matériels attribuables aux accidents lors de l'entraînement. Les simulateurs permettent la formation à des tâches et à des missions qui ne peuvent être effectuées réellement.

Les simulateurs de vol servent à former les pilotes au fonctionnement de différents aéronefs militaires, notamment les chasseurs, les hélicoptères, les avions de ravitaillement et les avions de transport et de patrouille maritime. Ils permettent aux équipages d'aéronefs militaires de coordonner et d'améliorer leurs compétences au combat de façon sécuritaire, économique et réaliste. L'Armée de l'air américaine estime que le coût d'une heure dans un simulateur représente moins de six minutes dans un appareil réel. Les simulateurs permettent aux pilotes de pratiquer de façon réelle les tactiques offensives et défensives, comme utiliser les systèmes d'armes de l'appareil et éviter les attaques aériennes et terrestres. L'environnement immersif offert par les simulateurs permet aux pilotes de répéter des manœuvres extrêmement périlleuses et de s'exercer à réagir dans des situations de vie ou de mort comme les pannes de rotors, l'impact d'un missile ou les turbulences excessives.

Les simulateurs d'entraînement à la conduite d'engins terrestres fournissent des avantages semblables. Bien que ce type de matériel soit généralement moins complexe que celui pour les aéronefs, les systèmes fonctionnent souvent en conjonction avec d'autres matériels dans des situations qui mettent en jeu de nombreux soldats et différents systèmes d'armes.

### **3.5 Formation et services associés – Militaire (FS/M)**

Notre secteur FS/M fournit des services de formation clés en main et une expertise dans l'intégration des services de formation aux forces armées du monde entier. Nous fournissons aussi une gamme de services de soutien à la formation comme des services de soutien logistique, des services de maintenance et l'entraînement sur simulateur dans plus de 60 établissements dans le monde. Le secteur FS/M fournit également une variété de services professionnels et de défense fondés sur la modélisation et la simulation.

CAE fournit la logistique de maintenance pour la plupart des simulateurs de vol des Forces canadiennes et la plupart des simulateurs de vol exploités par les forces terrestres, aériennes et navales d'Allemagne. CAE fournit également des services de formation militaire clés en main par l'entremise de son centre de formation des équipages d'hélicoptères moyens de soutien

(« **MSHATF** ») au Royaume-Uni, de son centre de formation des équipages de C-130 à Tampa, en Floride, et du centre de formation Rotorsim en Italie, et sera également en mesure d'en fournir dans son futur centre de formation HATSOFF à Bangalore, en Inde. Rotorsim appartient à parts égales à CAE et à AgustaWestland alors que HATSOFF appartient également à CAE et à HAL. Aux États-Unis, CAE fournit une gamme de services dans plusieurs bases, notamment l'école de C-130 de l'U.S. Air Force à la base aérienne de Little Rock. En Australie, CAE fournit une gamme de services de soutien à la formation, notamment la formation sur appareil (aéroportée) aux équipages des C-130J et des transports tactiques sur C-130H de la Royal Australian Air Force (« **RAAF** »). Le personnel de CAE fournit également des simulateurs et de la formation en classe ainsi que des services de soutien et de maintenance à la base de la RAAF de Richmond, qui abrite l'Airlift Group de la RAAF. CAE offre aussi différents services de soutien aux installations au Royaume-Uni, aux Pays-Bas et en Italie, de même que le soutien du logiciel de missions pour le chasseur CF-18 du Canada.

Au cours de l'exercice 2010, CAE a agrandi son centre de formation C-130 situé à Tampa, en Floride, avec l'ajout d'un nouveau simulateur de missions C-130H. Ce nouveau simulateur est doté de l'avionique de poste de pilotage tout écran pour C-130 proposé par Esterline CMC Électronique aux exploitants de C-130 du monde entier qui envisagent de moderniser l'avionique de leurs aéronefs Hercules.

Toujours au cours de l'exercice 2010, le gouvernement du Canada a retenu CAE à titre de fournisseur de systèmes d'entraînement opérationnel (« **FSEO** »), pour appuyer l'achat par le Canada de nouveaux hélicoptères CH-147. La valeur totale des services et des matériels pour le programme de formation CH-147 est d'environ 250 millions \$ pour les 20 prochaines années. Ce contrat fait suite au contrat de 330 millions \$ octroyé à CAE au cours de l'exercice 2009 portant sur la fourniture d'une solution complète de formation des équipages du CC-130J dans le cadre du programme FSEO.

À l'exercice 2010, CAE a signé des contrats portant sur la mise à niveau des trois simulateurs CH-47 Chinook à notre centre MSHATF afin d'appuyer la formation des équipages des Forces aériennes royales britanniques et des Forces aériennes royales néerlandaises.

Le groupe FS/M bénéficie de revenus soutenus de ses contrats de service de formation à long terme, comme celui de MSHATF de la base aérienne britannique de Benson, au Royaume-Uni, ainsi que les contrats de maintenance et de services visant le soutien de la quasi-totalité des simulateurs de vol des Forces armées allemandes. La formation dispensée au MSHATF est représentative de la tendance des forces armées à faire appel à la simulation pour l'entraînement en réseau à des activités comme la préparation de missions. Par exemple, la RAF organise régulièrement des exercices appelés « Thursday War » où divers simulateurs sont mis en réseau dans un environnement tactique commun pour l'accomplissement de scénarios de missions. D'autres contrats de service en cours offrant à CAE des revenus stables comprennent les services de maintenance et de soutien en sous-traitance de Lockheed Martin pour les systèmes d'entraînement sur les C-130 et C-130J de l'U.S. Air Force.

Étant donné les restrictions des budgets et des ressources de la défense, les gouvernements et les forces armées examinent de plus en plus soigneusement leurs dépenses. Dans le domaine de la formation, les services de formation impartis ou privatisés ont fait preuve d'avantages comme la rentabilité et une prestation accélérée de services de formation. CAE continue à constater que les forces armées sont de plus en plus favorables à l'adoption de moyens synthétiques pour répondre à leurs besoins en formation et qu'il y a de leur part une augmentation de la demande

d'utilisation de la simulation pour les répétitions de missions. Même si la formation par la simulation ne remplacera jamais complètement l'entraînement en situation réelle de combat, le groupe FS/M constate qu'il y a plus de forces armées qui augmentent le nombre d'heures de formation par la simulation comme complément à l'entraînement en situation réelle.

Les gouvernements montrent de plus en plus d'intérêt pour les possibilités d'amélioration de l'efficacité et des services grâce à l'impartition de leurs services de formation et de soutien militaires auprès du secteur privé. L'ouverture des marchés nationaux aux nouveaux venus du marché international demeure un problème, surtout dans le domaine sensible de la sécurité nationale. Toutefois, de nombreux pays ont imparti les services de formation et de soutien militaires et permis à des entités contrôlées à l'étranger de fournir ces services. La démarche multinationale adoptée par certains gouvernements pour le développement et l'approvisionnement en matériel a facilité cette évolution sur le marché des services militaires.

L'industrie a répondu à cette tendance en collaborant davantage en matière de développement et d'approvisionnement de produits et de services. Toutefois, la concurrence demeure très vive et certains marchés sont assujettis à des contraintes en matière de sécurité nationale.

Par le passé, la modélisation et la simulation ont été utilisées pour appuyer la formation. Cette application précise est bien comprise et utilisée par les organismes civils et militaires partout dans le monde. CAE voit également une importante croissance en sortant la simulation du simulateur et en l'appliquant à l'ensemble du cycle de vie du programme, y compris le soutien pour l'analyse et les opérations. Afin de répondre à ces occasions de marché, CAE a créé une division Services professionnels. Les mêmes approches et technologies en matière de modélisation et de simulation peuvent être utilisées pour appuyer l'analyse, la formation et les opérations. Par exemple, les environnements synthétiques peuvent être développés pour appuyer les programmes de recherche et développement et servir de nouveau tout au long du cycle de vie du programme, notamment pour appuyer la conception et l'essai des systèmes, pour créer des environnements de formation servant à préparer le personnel à utiliser ces nouveaux systèmes, et pour fournir des outils d'aide à la prise de décisions nécessaires pour appuyer la planification de missions lors d'opérations.

Au cours des dernières années, CAE a obtenu de nombreux succès sur le marché militaire par l'intermédiaire des secteurs PS/M et FS/M. Entre autres :

- Le gouvernement du Canada a octroyé à CAE un contrat d'une valeur d'environ 250 millions \$CA portant sur la fourniture d'une solution complète de formation des équipages de l'hélicoptère CH-147F Chinook dans le cadre du programme FSEO et en appui de la nouvelle flotte d'hélicoptères CH-147F Chinook du Canada.
- Alenia Aermacchi (« **AAEM** ») a octroyé à CAE un contrat portant sur la conception et la construction d'un simulateur de missions M-346 et d'un entraîneur de tâches partielles M-346 dans le cadre du système de formation au sol M-346 destiné à la Force aérienne italienne. L'avion d'entraînement évolué M-346 Master devrait être un compétiteur principal des divers avions d'entraînement partout dans le monde.
- Dans le cadre du programme des systèmes de formation au pilotage militaire (« **MFTS** ») du Royaume-Uni, Lockheed Martin a octroyé à CAE un contrat portant sur la fourniture de solutions d'entraînement aux missions tactiques au sol pour l'armée britannique. CAE fournira des dispositifs d'entraînement aux missions tactiques qui serviront à l'entraînement de l'équipage arrière et des observateurs dans l'appareil. CAE procède actuellement à la

conception et à la construction de deux simulateurs de missions Hawk 128 pour le programme MFTS.

- L'organisation CAE Services professionnels a obtenu le contrat initial d'offre permanente de Services de simulation d'environnement synthétique visant à appuyer le projet d'environnement canadien synthétique de conception avancée (« **CASE** ») du ministère de la Défense nationale (« **MDN** ») du Canada. En vertu de ce contrat, CAE et plusieurs entreprises partenaires établies au Canada appuient la mise en œuvre et l'exploitation d'environnements synthétiques fondés sur la simulation dans diverses organisations du MDN. De plus, CAE explore des technologies de simulation de prochaine génération pour appuyer les expériences au niveau de l'environnement synthétique, les répétitions de missions, les exercices d'entraînement, et la recherche et développement.
- L'acquisition de Kestrel Technologies Pte Ltd. au troisième trimestre de l'exercice 2009 permet à CAE d'assurer une présence à Singapour. Kestrel fournit des services professionnels et de consultation ainsi que des services de soutien technique et de maintenance de simulateurs.
- La signature, au cours de l'exercice 2009, d'une convention d'achat d'actifs en vue d'acquérir la division Défense, sécurité et aérospatiale de Bell Aliant, qui était exploitée sous la marque xwave. L'opération a été conclue le 1<sup>er</sup> mai 2009.
- La position de chef de file de CAE dans le programme des hélicoptères NH90, soit le plus grand programme d'hélicoptères lancé en Europe. En plus d'être propriétaire de 25 % du consortium Helicopter Flight Training Services qui assure la formation sur le NH90 en Allemagne et dans plusieurs autres pays, CAE a conclu un contrat pour fournir des services et des systèmes de formation pour le NH90 à l'Australie, aux Pays-Bas et à la France. La conception, la mise au point et la fabrication du matériel de formation pour le NH90 ont été menées par Helicopter Training Media International, coentreprise appartenant à parts égales à CAE et à Thales.

### **3.6 Tendances et faits nouveaux dans les groupes PS/M et FS/M**

Grâce au succès des programmes antérieurs, nous sommes bien positionnés dans une série de plateformes militaires utilisant des avions de transport, des avions-citernes, des hélicoptères, des avions d'entraînement pour la formation initiale des pilotes de chasse et des avions de patrouille maritime. Ces appareils comprennent l'avion de transport C-130J Hercules, les avions de patrouille maritime P-8A Poseidon et P-3C Orion, l'aéronef multirôle de ravitaillement en vol et de transport A330, l'hélicoptère NH90, les avions d'entraînement pour formation initiale des pilotes de chasse M-346 et Hawk, les nouvelles versions des hélicoptères S-70 et H-60, les hélicoptères de transport lourd CH-47 Chinook, les véhicules aériens sans pilote (UAV) et d'autres aéronefs qui font partie des éléments clés sur lesquels s'appuient les forces de défense à l'échelle mondiale. Nos perspectives positives reposent sur la prévision que la demande mondiale pour ces types d'appareils se maintiendra. Ces plateformes mettent en jeu de nouveaux types d'appareils nécessitant des programmes à long terme et nous croyons que cela créera pour nous des occasions au cours des dix années à venir. L'importance que nous accordons à ces segments de marché particuliers constitue un moyen de nous démarquer clairement en tant que sous-traitant de la défense, car nous croyons qu'ils sont essentiels au maintien de la capacité et de la préparation opérationnelles des forces armées. À notre avis, nous avons une exposition minimale aux types de plateformes qui peuvent être considérés comme facultatifs par le milieu de la défense et sont donc plus susceptibles d'être visés par des contraintes budgétaires.

Nous prévoyons une rationalisation continue des budgets de la défense à l'échelle mondiale. Les dépenses globales devraient demeurer stables dans certains marchés ou diminuer légèrement dans d'autres marchés comme les États-Unis, qui représentent le plus important marché de la défense au monde. Nous croyons cependant que les budgets de la défense pour les secteurs visés par nos produits et services demeureront stables ou augmenteront légèrement en raison des facteurs suivants :

- Volonté clairement exprimée des gouvernements et des forces de défense d'avoir davantage recours à la modélisation et à la simulation;
- Demande croissante pour nos produits et services spécialisés fondés sur la modélisation et la simulation;
- Coût élevé de l'utilisation de ressources réelles aux fins de la formation, qui se traduit par un recours accru à la simulation;
- Nature actuelle des conflits, qui nécessitent la formation de forces interarmées et des répétitions de missions en coopération.

Nous prévoyons qu'environ 10 000 nouveaux avions militaires seront déployés dans les flottes militaires du monde au cours des cinq prochaines années, créant une demande pour environ 300 FMS. Bien que nous ne nous intéressions pas à toutes les plateformes ni à tous les marchés à l'heure actuelle, nous pourrions répondre à une grande partie de la demande prévue.

*Volonté clairement exprimée des gouvernements et des forces de défense d'avoir davantage recours à la modélisation et à la simulation*

La volonté clairement exprimée des gouvernements et des forces de défense d'avoir davantage recours à la modélisation et à la simulation pour l'analyse, la formation et la prise de décision opérationnelle est un facteur supplémentaire qui contribue à stimuler nos activités dans le secteur militaire. Ainsi, le gouvernement australien a publié en 2009 un livre blanc sur la défense prévoyant en particulier un recours accru à la modélisation et à la simulation pour réduire l'engorgement dans la formation. Cet avis est partagé par d'autres organisations militaires de partout dans le monde, et plus particulièrement par le milieu de la défense aux États-Unis. La simulation comporte de nombreux avantages qui permettent de faire face à la menace croissante à l'échelle mondiale et aux nouvelles contraintes économiques qui font pression sur les dépenses en matière de défense. La modélisation et la simulation permettent la réalisation d'économies considérables. La U.S. Air Force estime que la formation sur appareil coûte environ 10 fois plus cher que la formation fondée sur la modélisation et la simulation. Le coût du carburant, les impacts défavorables sur l'environnement et les dommages causés par l'usure des systèmes d'armes sont autant d'arguments en faveur du recours accru à la simulation et à la formation synthétique. Ce type de formation est essentiel afin d'assurer la préparation des forces de défense, alors qu'elles sont aux prises avec des menaces nouvelles et complexes.

## **Demande croissante pour nos produits et services spécialisés fondés sur la modélisation et la simulation**

### *Nouvelles plateformes d'avions*

L'une de nos priorités stratégiques est de nous allier à des constructeurs de matériels militaires en vue de resserrer nos liens avec ceux-ci et de nous positionner pour saisir des occasions d'affaires. Les constructeurs sont en train de mettre sur le marché de nouvelles plateformes qui devraient alimenter la demande mondiale sur le plan des simulateurs et des services de formation. Ainsi, Boeing conçoit actuellement un nouvel aéronef de patrouille en mer, le P-8A Poseidon; NH Industries livre actuellement ses hélicoptères NH90; EADS est en train de promouvoir vigoureusement la série de dispositifs de formation MRTT A330 et son appareil de transport C-295 dans le monde entier; Lockheed Martin a doublé la production du C-130, Alenia Aermacchi commercialise avec succès les avions d'entraînement de pointe M-346 pour la formation initiale des pilotes de chasse et Sikorsky propose de nouvelles versions de son hélicoptère H-60 aux armées et marines du monde entier. Tout ceci stimule la demande pour de nouveaux simulateurs et des services de formation, et nous disposons de produits à différents stades de conception et de production pour y répondre.

### *Tendance à l'impartition des services de formation et de maintenance*

Aux prises avec des contraintes de budget et de ressources, les forces de défense et les gouvernements scrutent leurs dépenses pour trouver des moyens d'économiser et de permettre aux militaires en service actif de se concentrer sur les besoins opérationnels. Une tendance croissante se dessine dans les milieux militaires d'impartir divers services de formation, tendance qui devrait se maintenir. Les gouvernements impartissent leurs services de formation, car ils peuvent ainsi être livrés plus rapidement et à moindres coûts. Nous avons obtenu des contrats de cette nature, ou y avons participé, au Canada, en Allemagne, en Australie, au Royaume-Uni et aux États-Unis.

### *Prolongation de vie et mise à niveau des plateformes de systèmes d'armes*

Les constructeurs prolongent la durée de vie des plateformes de systèmes d'armes en créant pour elles des mises à niveau ou en ajoutant des caractéristiques nouvelles, ce qui augmente la demande en mises à niveau des simulateurs en vue de satisfaire aux nouvelles normes. Ainsi, plusieurs constructeurs proposent aux forces armées du monde entier qui utilisent des appareils C-130 une série de mises à niveau des logiciels d'avionique, ce qui rend nécessaires d'importantes mises à niveau des systèmes de formation pour les appareils C-130 déjà en place ou d'éventuels nouveaux systèmes de formation pour ces appareils. Nous avons récemment agrandi notre centre de formation C-130 de Tampa, avec l'ajout d'un nouveau simulateur de missions C-130H doté de l'avionique de poste de pilotage tout écran.

## **Coût élevé de l'utilisation de ressources réelles aux fins de la formation, qui se traduit par un recours accru à la simulation**

Les forces de défense et les gouvernements sont de plus en plus nombreux à adopter des programmes de formation fondée sur la simulation en raison du plus grand réalisme, des coûts nettement plus faibles, des contraintes opérationnelles moindres en ce qui concerne les aéronefs, qui se déprécient plus rapidement que prévu, et des risques moins élevés que la simulation apporte par rapport à la formation sur le matériel d'armes réel. La formation sur simulateur

réduit aussi le nombre d'heures de vol sur les aéronefs et permet d'entraîner les pilotes à des situations qui, en vol réel, pourraient mettre en péril l'avion ou l'équipage et les passagers.

### **Nature actuelle des conflits, qui nécessitent la formation de forces interarmées et des répétitions de missions en coopération**

#### *Demande de réseautage*

Les alliés coopèrent et créent des forces interarmées et de coalition, ce qui entraîne une demande d'exercices d'entraînement et d'opérations menés en coopération et en réseau. Les dispositifs d'entraînement peuvent être mis en réseau afin de former des équipages différents et de permettre la formation en réseau sur une série de plateformes.

#### *Acceptation grandissante de la formation synthétique pour la répétition de missions*

Les forces de défense se tournent de plus en plus vers la formation synthétique pour satisfaire dans une plus large mesure leurs besoins en formation. Les logiciels d'environnement synthétique permettent aux militaires de planifier des missions très élaborées et de mener des répétitions de missions de bout en bout, en complément aux entraînements et aux exercices de préparation traditionnels. La formation synthétique offre aux militaires un moyen économique de s'entraîner à toutes sortes de scénarios en maintenant leur état de préparation au niveau optimal. À titre d'exemple, au cours des dernières années, nous avons livré au 160<sup>e</sup> régiment d'aviation des opérations spéciales de l'Armée de terre américaine des simulateurs de missions de combat MH-47G et MH-60L dotés de l'environnement commun/base de données commune (CE/CDB) développée par nous. L'architecture CE/CDB promet de rehausser de façon importante les capacités de création rapide des bases de données pour les répétitions de missions sur simulateur.

### **3.7 Contrats militaires**

La majorité des revenus de CAE tirés de ses groupes PS/M et FS/M proviennent de contrats d'organismes militaires ou gouvernementaux, pour la plupart des contrats à forfait et quelques-uns des contrats à prix coûtant majoré.

Dans la plupart des cas, dans le cadre de la réglementation gouvernementale, certains coûts, notamment certains coûts financiers, certaines parties des coûts de R-D, les frais de représentation, certains frais juridiques et certaines dépenses de marketing liées à la préparation de soumissions et de propositions, ne sont pas admis aux fins de l'établissement des prix et du calcul des taux de remboursement des contrats aux termes des contrats à prix variable. Les gouvernements réglementent aussi souvent les méthodes par lesquelles les coûts sont attribués aux contrats du gouvernement. CAE est assujettie à différentes vérifications d'agences gouvernementales, dont les vérifications préalables à l'attribution du contrat réalisées lors de la présentation d'une proposition au gouvernement. L'objectif de ce type de vérification est d'établir la base de l'offre et de fournir les renseignements nécessaires au gouvernement pour négocier le contrat de façon efficace. Au cours de l'exécution d'un contrat, le gouvernement a le droit d'examiner les frais de main-d'œuvre, les achats de matériel et toute autre modification aux frais indirects liés à tout contrat qui est en vigueur. À la fin du contrat, le gouvernement peut effectuer une vérification postérieure portant sur tous les aspects de l'exécution afin de s'assurer que CAE a exécuté le contrat conformément à ses conditions.

Les contrats du gouvernement stipulent généralement que le gouvernement peut les résilier à sa convenance ou en cas de manquement du sous-traitant. Les contrats à prix fixe prévoient le

paiement au moment de la résiliation des articles livrés au gouvernement et acceptés par celui-ci et, si la résiliation est effectuée à la convenance du gouvernement, le paiement de la juste rémunération des travaux effectués, majoré des coûts de règlement et de paiement des réclamations des sous-traitants visés par la résiliation, des autres frais de règlement et du profit raisonnable sur les coûts engagés. Dès leur résiliation, les contrats à prix coûtant majoré prévoient généralement que le sous-traitant a droit à un remboursement de ses coûts admissibles et, si la résiliation est à la convenance du gouvernement, des honoraires globaux proportionnels au pourcentage du travail réalisé en vertu du contrat. Toutefois, habituellement, si un contrat est résilié en cas de manquement :

- le gouvernement peut verser au sous-traitant un montant convenu pour la fourniture complète et partielle des produits et des services qu'il a acceptés;
- le gouvernement ne peut être responsable des coûts du sous-traitant à l'égard d'articles jugés inacceptables et il peut avoir droit au remboursement des versements anticipés et des paiements au prorata des travaux, le cas échéant, relatifs aux parties résiliées du contrat;
- le sous-traitant peut être tenu responsable des coûts excédentaires engagés par le gouvernement pour se procurer auprès d'une autre source les articles non livrés.

En plus du droit de résiliation du gouvernement, les contrats du gouvernement sont souvent assujettis à la disponibilité des crédits parlementaires. En conséquence, dès le début d'un important programme, le contrat est habituellement partiellement financé et des sommes additionnelles sont normalement engagées par l'entité acheteuse uniquement au fur et à mesure que des crédits sont alloués pour les exercices subséquents. Le fait de ne pas obtenir du gouvernement l'autorisation d'engager des dépenses entraînera en général la résiliation du contrat et la rémunération du sous-traitant sera alors inférieure à la pleine valeur du contrat.

### **3.8 Marché des soins de santé**

La formation fondée sur la simulation devient universellement reconnue comme étant une des façons efficaces de préparer les professionnels de la santé à soigner les patients et à faire face aux situations critiques tout en réduisant le risque global pour les patients. Par le biais d'acquisitions et de partenariats avec des experts du secteur des soins de la santé, nous tirons parti de nos connaissances, notre expérience et nos pratiques exemplaires en matière de formation aéronautique fondée sur la simulation afin de fournir des technologies et des solutions de formation innovatrices qui permettront d'améliorer la sécurité et l'efficacité des soins de santé. À l'heure actuelle, nos services au secteur des soins de santé vont de la fourniture de solutions de formation fondée sur la simulation à la gestion de centres de formation de ce type.

Au cours de l'exercice, CAE Santé a amélioré ses capacités dans deux domaines : les centres de formation et les solutions médicales. Nous avons tiré parti de notre vaste savoir-faire en gestion de centres de simulation d'aviation de manière à élargir notre offre destinée aux centres de simulation de soins de santé, pour inclure notamment des services de gestion de centres de formation et des solutions de formation, ainsi que le lancement du système OWL<sup>MC</sup> de CAE, un système qui sert à optimiser le déroulement de la formation. En ce qui concerne les solutions médicales, nous sommes présents dans la formation en imagerie et en chirurgie, deux secteurs qui sont prioritaires pour nous et dans lesquels CAE Santé peut mettre à profit les principales forces de CAE en simulation et modélisation. Les acquisitions d'ICCU et de VIMEDIX nous permettent d'offrir une solution complète de formation en échographie au chevet, grâce à l'utilisation de simulateurs dans le cadre d'un programme de formation approfondi. L'acquisition

de trois gammes de produits médicaux d'Immersion marque notre entrée dans le domaine de la formation en micromanipulation chirurgicale.

Nous estimons que le marché mondial de la formation en soins de santé fondée sur la simulation sera supérieur à 1,5 milliard \$ d'ici 2012. Le potentiel de ce marché est énorme; cependant, comme notre initiative en est encore à ses premiers balbutiements, les résultats ne sont pas encore significatifs pour CAE.

#### **4. FACTEURS DE RISQUE**

Nous exerçons nos activités dans plusieurs secteurs industriels qui comportent divers éléments de risque et d'incertitude. La direction et le conseil se penchent sur les principaux risques liés à nos activités, particulièrement dans le cadre des processus de planification stratégique et d'établissement du budget annuels. Les risques et incertitudes décrits ci-après pourraient avoir une incidence importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Ces risques sont classés comme suit : risques liés à l'industrie, risques propres à CAE et risques liés au marché. Ces risques ne sont pas nécessairement les seuls auxquels nous sommes exposés; d'autres risques et incertitudes inconnus de notre part ou que nous considérons négligeables à l'heure actuelle pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités.

La direction cherche à atténuer les risques qui sont susceptibles de se répercuter sur notre rendement à venir par un processus de mise en évidence, d'évaluation, de déclaration et de gestion des risques considérés comme importants du point de vue de l'entreprise dans son ensemble.

##### **4.1 Risques liés à l'industrie**

###### *4.1.1 Concurrence*

Les marchés où nous écoupons notre matériel de simulation et proposons nos services de formation sont hautement compétitifs. De nouvelles entreprises font leur apparition et d'autres participants au marché se positionnent dans le but d'accroître leur part de marché. Certains de nos concurrents ont une plus grande envergure que nous et disposent de ressources financières et techniques et de ressources de marketing, de fabrication et de distribution plus importantes. De plus, certains concurrents ont des relations bien établies avec des constructeurs d'aéronefs, des compagnies aériennes et des gouvernements ou sont d'importants fournisseurs de ces derniers, ce qui pourrait leur donner un avantage au moment de l'attribution de contrats par ces organisations. Nous faisons également concurrence à Boeing, qui jouit d'un avantage concurrentiel sur CAE en ce qui concerne les prix et d'autres facteurs relativement aux services de formation, de mise à niveau et de maintenance destinés aux simulateurs pour des appareils civils de Boeing. En 2009, Boeing a lancé un nouveau modèle d'octroi de licences pour les nouveaux simulateurs destinés à ses appareils civils, selon lequel les fabricants de simulateurs et les fournisseurs de services de formation sont tenus de verser à Boeing des redevances au titre de la fabrication, de la mise à jour ou de la mise à niveau des simulateurs, et doivent fournir des services de formation à l'égard des nouveaux simulateurs.

Nous obtenons la plupart de nos contrats dans le cadre de processus d'appel d'offres qui nous amènent à consacrer beaucoup de temps et d'énergie à des soumissions pour des contrats qui, à terme, pourraient ne pas nous être attribués. Rien ne garantit que nous continuerons de remporter

des contrats octroyés par voie d'appel d'offres aussi régulièrement que nous l'avons fait par le passé.

La baisse de la demande découlant de la récession et des contraintes de crédit pour les produits destinés au marché civil se traduit par une concurrence accrue pour chaque vente possible, ce qui pourrait réduire les profits réalisés sur les ventes conclues au cours d'une telle période.

#### *4.1.2 Niveau des dépenses liées à la défense*

Une partie importante de nos produits d'exploitation provient des ventes aux clients du secteur militaire dans le monde entier. Au cours de l'exercice 2010, les ventes dans les secteurs PS/M et FS/M ont ainsi représenté 53 % de nos revenus. Nous agissons à titre de maître d'œuvre ou de sous-traitant pour le compte de divers programmes gouvernementaux canadiens, américains et européens et d'autres gouvernements étrangers. Si le financement d'un programme gouvernemental est réduit, nous pourrions perdre des revenus futurs, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur nos activités. En outre, une réduction importante des dépenses militaires dans les pays avec lesquels nous avons des contrats pourrait avoir une incidence négative marquée sur nos ventes et notre bénéfice.

#### *4.1.3 Secteur de l'aviation civile*

Une partie importante de nos produits d'exploitation provient de la vente de matériel et de services de formation pour l'aviation commerciale et d'affaires.

La plupart des compagnies aériennes ont connu des difficultés financières en 2010 en raison de la crise mondiale du crédit ainsi que de la récession économique qui en a résulté, laquelle a entraîné un recul du fret et du trafic aériens.

Le prix du carburant s'est replié quelque peu par rapport aux sommets atteints en 2008, ce qui a permis d'atténuer les pertes subies par les compagnies aériennes l'an dernier. Si le prix du carburant devait remonter à des niveaux plus élevés pendant une longue période, cela pourrait inciter davantage les compagnies aériennes à remplacer leurs vieux appareils plus énergivores. Cependant, une hausse de cette nature pourrait aussi restreindre les ressources financières que les compagnies aériennes ont à leur disposition et éventuellement entraîner des retards ou des annulations dans les livraisons de nouveaux appareils. Cette réaction provoquerait une baisse de la demande visant notre matériel et nos services de formation.

Les contraintes sur le marché du crédit à l'exercice 2010 ont fait augmenter le coût du crédit et ont réduit sa disponibilité, entravant la capacité des compagnies aériennes et d'autres sociétés à acheter de nouveaux avions, ce qui a également nui à la demande visant notre matériel et nos services de formation et à la capacité d'acheter nos produits. Des signes d'un certain raffermissement du marché ont été observés au deuxième semestre de l'exercice 2010.

De plus, les comptes débiteurs nous exposent au risque de crédit. Afin d'atténuer ce risque, nous avons adopté des politiques visant à ne pas nous exposer outre mesure à un client particulier. Ces politiques prévoient l'analyse de la situation financière de nos clients et l'examen à intervalles réguliers de leur solvabilité. Nous souscrivons également, de temps à autre, de l'assurance crédit et, dans certains cas, exigeons une lettre de crédit bancaire garantissant les paiements que nos clients nous doivent.

#### *4.1.4 Réglementation imposée par les autorités du secteur de l'aviation*

Nous devons nous conformer à la réglementation imposée par les autorités du secteur de l'aviation, qui peut changer sans préavis, ce qui pourrait perturber nos ventes et nos activités. Tout changement imposé par un organisme de réglementation, tels que des changements aux normes de sécurité imposées par les autorités du secteur de l'aviation comme la Federal Aviation Administration des États-Unis, pourrait signifier que nous devons apporter des modifications imprévues à nos produits et à nos services, ce qui pourrait entraîner des retards et causer des annulations de ventes. Nous ne pouvons prévoir l'incidence que des changements de loi ou de réglementation pourraient avoir sur nos activités. Tout changement pourrait avoir une incidence négative importante sur nos résultats d'exploitation ou sur notre situation financière.

#### *4.1.5 Vente ou octroi sous licence de produits de CAE nécessitant l'approbation des autorités de réglementation*

La vente ou l'octroi sous licence de plusieurs de nos produits est assujéti à des contrôles réglementaires qui peuvent nous empêcher de vendre à certains pays et nous obliger à obtenir auprès d'un ou de plusieurs gouvernements une licence d'exportation ou d'autres autorisations pour vendre certaines technologies, comme les simulateurs liés au domaine militaire ou encore tout matériel d'entraînement, y compris les données militaires et les pièces. Ces règlements changent fréquemment et nous ne pouvons garantir que nous serons autorisés à vendre ou à octroyer sous licence certains produits à des clients, ce qui pourrait entraîner une perte éventuelle de revenus. La non-conformité à ces règlements dans des pays où nous exerçons des activités pourrait entraîner une imposition d'amendes ainsi que d'autres sanctions importantes.

#### *4.1.6 Programmes militaires financés par le gouvernement*

Comme pour la plupart des sociétés qui fournissent des produits et des services aux gouvernements, il se peut que nous fassions l'objet de vérifications et de contrôles à l'occasion. Les ajustements qui découlent des vérifications et des contrôles gouvernementaux pourraient nuire à nos résultats d'exploitation. Certains frais pourraient ne pas être remboursés ou admis dans la négociation de contrats à prix fixe. Par conséquent, nous courons un risque plus grand d'actions en justice et de poursuites en responsabilité intentées à notre encontre que des entreprises qui ne traitent qu'avec le secteur privé, ce qui pourrait nuire à nos activités.

L'incapacité de nous conformer aux règlements ou exigences des pouvoirs publics, aux contrôles des exportations et aux impératifs de sécurité nationale pourrait nous exclure temporairement ou définitivement des marchés publics à titre de maître d'œuvre ou de sous-traitant, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur nos revenus d'exploitation ou notre rentabilité, sans compter que cela porterait atteinte à notre réputation et à notre capacité d'obtenir d'autres marchés publics par la suite.

## **4.2 Risques propres à la Société**

### *4.2.1 Évolution des produits*

Le marché militaire et celui de l'aviation civile dans lesquels nous évoluons sont caractérisés par des changements au niveau des exigences des clients, par l'arrivée de nouveaux modèles d'aéronefs ainsi que par l'évolution des normes de l'industrie. Notre incapacité à prévoir précisément les besoins futurs de nos clients actuels et éventuels et à mettre au point des produits améliorés qui répondent à l'évolution des normes et des technologies pourrait nous faire perdre des clients ou nuire à notre capacité d'en attirer de nouveaux et, du coup, se répercuter sur nos

revenus. L'évolution de la technologie pourrait également influencer sur la valeur de notre flotte de FFS.

#### *4.2.2 Activités de recherche et de développement*

Certaines de nos initiatives en matière de R-D sont menées grâce à l'appui financier de gouvernements, dont le gouvernement du Québec, par l'entremise d'IQ, et le gouvernement du Canada, par l'entremise de l'ISAD et du PTC. Si nous ne pouvons pas remplacer ces programmes à l'avenir par d'autres programmes gouvernementaux de partage des risques aussi avantageux pour nous, cela pourrait avoir des conséquences négatives sur notre rendement financier ainsi que sur nos activités de recherche et de développement.

#### *4.2.3 Contrats d'approvisionnement à prix fixe et à long terme*

Nous fournissons nos produits et services principalement en vertu de contrats à prix fixe qui nécessitent que nous absorbions le dépassement des coûts, malgré la difficulté à estimer tous les coûts associés à ces contrats et la difficulté de prévoir exactement le chiffre des ventes que nous pourrions finalement atteindre. De plus, bon nombre de contrats de fourniture de matériels et de services à des compagnies aériennes et des forces de défense sont des contrats à long terme pouvant aller jusqu'à 20 ans. Même si certains de ces contrats peuvent faire l'objet d'ajustements pour tenir compte de l'inflation et de l'augmentation des coûts, ces ajustements peuvent être insuffisants pour absorber les augmentations, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur nos résultats d'exploitation.

#### *4.2.4 Approvisionnement et empiétement des constructeurs*

Nous devons obtenir des données, des pièces, du matériel et bien d'autres intrants auprès d'un grand nombre de constructeurs et de sous-traitants. Nous ne sommes pas toujours en mesure de trouver au moins deux fournisseurs pour les intrants dont nous avons besoin et, dans le cas des simulateurs pour des appareils particuliers et d'autres dispositifs de formation, des intrants importants ne proviennent que d'un seul fournisseur. Nous sommes donc vulnérables aux retards dans le calendrier de livraison, à la situation financière des fournisseurs uniques et à leur volonté de faire affaire avec nous. Les groupes commerciaux de certains fournisseurs uniques comprennent des entreprises qui font concurrence à une partie de nos activités.

#### *4.2.5 Garanties et autres réclamations sur des produits*

Nous construisons des simulateurs d'un grand niveau de technicité et de complexité qui peuvent receler des défauts difficiles à déceler et à corriger. Les irrégularités de fonctionnement ou pannes de ces produits pourraient nous valoir des réclamations au titre de la garantie ou encore nous faire perdre des clients. La correction de ces défauts pourrait nécessiter d'importantes dépenses en immobilisations. Si des produits défectueux étaient intégrés au matériel des clients, nous pourrions en outre faire l'objet d'une action en responsabilité du fait des dommages causés par nos produits à ce matériel. Tout défaut ou toute réclamation ou erreur pourrait nuire à nos résultats d'exploitation et à nos activités. Rien ne garantit que notre couverture d'assurance suffira à couvrir une ou plusieurs réclamations d'importance.

#### *4.2.6 Risque lié à l'intégration des produits et à la gestion des programmes*

Nos activités pourraient également subir un préjudice en cas d'échec de l'intégration ou du fonctionnement de nos produits avec d'autres logiciels, matériels, systèmes informatiques et

systèmes de communications sophistiqués, qui sont également en constante évolution. Si nous éprouvons des difficultés dans le cadre d'un projet ou n'atteignons pas certaines étapes, nous pourrions être contraints de consacrer plus de ressources que nous ne l'avions prévu à l'origine, notamment en ingénierie. Bien que nous estimions que nous avons inscrit un montant de provisions pour pertes sur contrats à prix fixe approprié, nous pourrions subir des pertes supplémentaires qui dépassent nos obligations découlant des conditions des contrats.

#### *4.2.7 Protection des droits de propriété intellectuelle*

Nous dépendons en partie de secrets commerciaux et de restrictions contractuelles comme des accords de confidentialité et des licences pour établir et protéger nos droits de propriété, ce qui pourrait être insuffisant pour prévenir une utilisation abusive de notre technologie ou pour empêcher autrui de développer des technologies semblables. Il pourrait être difficile d'acquérir ou de faire respecter nos droits de propriété intellectuelle dans certains pays.

#### *4.2.8 Propriété intellectuelle*

On trouve dans nos produits des logiciels et des systèmes informatiques complexes qui nous sont fournis par des tiers et il se peut que nous ne puissions pas toujours les obtenir. Notre fabrication de simulateurs dépend souvent de la réception de données confidentielles ou exclusives relatives aux fonctions, à la conception et au rendement d'un produit ou d'un système dont nos simulateurs visent à reproduire le fonctionnement. Il se peut que nous n'obtenions pas ces données à des conditions acceptables, ou que nous ne les obtenions pas du tout.

Des actions en contrefaçon pourraient être intentées contre nous ou contre nos clients. Nous pourrions alors perdre la cause et ne pas être en mesure de développer un procédé qui ne viole pas les droits de tiers ou d'obtenir des licences à des conditions acceptables sur le plan commercial.

Tout litige relatif à nos droits de propriété intellectuelle pourrait être long et coûteux et pourrait nuire à nos activités ou à nos résultats financiers, que nous ayons gain de cause ou non.

#### *4.2.9 Personnel clé*

Notre succès continu dépendra en partie de notre capacité à fidéliser et à attirer du personnel clé qui possède les compétences, l'expertise et l'expérience appropriées. Notre politique de rémunération vise à atténuer ce risque.

#### *4.2.10 Responsabilités environnementales*

Nous utilisons, produisons, entreposons, manipulons et disposons de matières dangereuses dans le cadre de nos activités actuelles et nous le faisons dans le passé dans le cadre de certaines de nos activités abandonnées ou vendues. D'anciens exploitants de certains de nos établissements exerçaient également ces activités.

L'adoption de nouvelles lois et de leurs règlements d'application, le resserrement des lois et règlements existants, la découverte d'une contamination inconnue, l'imposition de nouvelles exigences de nettoyage ou des réclamations fondées sur des engagements d'indemnisation des dommages à l'environnement que nous pourrions avoir pris pourraient nous contraindre à engager des dépenses substantielles, ce qui pourrait porter un grand préjudice à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Nous avons constitué des provisions au titre des réclamations dont nous connaissons l'existence et des mesures correctives qui pourraient s'avérer nécessaires, mais il existe un risque que ces provisions soient insuffisantes.

De plus, nos activités abandonnées sont en grande partie non assurées contre ces réclamations, de sorte que si une importante réclamation pour dommages à l'environnement liée à une activité abandonnée était faite, cela pourrait réduire notre rentabilité future.

#### *4.2.11 Actions en responsabilité fondées sur des pertes découlant de sinistres*

Compte tenu de la nature de nos activités, nous pourrions être visés par des actions en responsabilité, notamment des actions pour des préjudices physiques importants ou des décès, découlant :

- d'accidents ou de désastres mettant en cause du matériel de formation que nous avons vendu ou des aéronefs pour lesquels nous avons fourni du matériel ou des services de formation;
- de notre programme de dotation en pilotes;
- de nos activités de formation au pilotage en situation réelle.

Nous pourrions également être visés par des actions en responsabilité à la suite de dommages causés par du matériel ou des services vendus dans le passé dans le cadre de nos activités abandonnées. Rien ne garantit que notre couverture d'assurance suffira à couvrir une ou plusieurs réclamations d'importance.

#### *4.2.12 Intégration des entreprises acquises*

La réussite de nos acquisitions dépend de notre capacité à cristalliser les synergies, autant pour la commercialisation réussie de notre offre de produits élargie que pour l'intégration efficiente des activités des entreprises acquises à nos activités existantes.

#### *4.2.13 Capacité de pénétrer de nouveaux marchés*

Nous cherchons à tirer parti de nos connaissances, de notre expérience et de nos pratiques exemplaires en matière de formation aéronautique fondée sur la simulation et d'optimisation afin de pénétrer les nouveaux marchés de la formation fondée sur la simulation dans les secteurs des soins de santé, des mines et de l'énergie.

Alors que nous pénétrons ces nouveaux marchés, nous pourrions faire face à des difficultés et à des dépenses imprévues qui pourraient porter préjudice à nos activités, à notre rentabilité et à notre réputation. La pénétration de nouveaux marchés est, par définition, plus difficile que la gestion de nos marchés principaux déjà établis. Les risques associés à la pénétration de nouveaux marchés sont plus importants. Cependant, nous estimons que CAE aura la possibilité de dégager, à long terme, des revenus importants de ces nouveaux champs d'activité.

#### *4.2.14 Système de gestion intégré*

Nous investissons temps et argent dans un système ERP. Si ce système ne fonctionne pas de la façon prévue ou au moment prévu, nous pourrions avoir de la difficulté à obtenir un dédommagement ou des mesures de correction d'un tiers. Nous pourrions être incapables de réaliser la valeur prévue du système, ce qui pourrait influencer négativement sur nos activités, notre rentabilité et notre réputation.

#### *4.2.15 Durée du cycle de vente*

Le cycle de vente de nos produits et services est long et imprévisible, allant de 6 à 18 mois pour les applications dans le domaine de l'aviation civile, et de 6 à 24 mois ou plus pour les applications militaires. Pendant que les clients évaluent nos produits et services, nous pouvons être tenus d'engager des dépenses et de déployer des efforts de gestion. Les dépenses pour lesquelles il n'y a aucun revenu correspondant dans un trimestre toucheront nos résultats d'exploitation et pourraient augmenter la volatilité du cours de nos actions. Nous pourrions fabriquer d'avance certains produits en prévision des commandes à venir et pour faciliter une livraison plus rapide en vue d'obtenir un avantage concurrentiel. Par contre, si les commandes pour ces produits ne se concrétisent pas au moment prévu, nous devons conserver le produit préfabriqué en stock jusqu'à ce qu'une vente soit conclue.

### **4.3 Risques liés au marché**

#### *4.3.1 Variation de change*

Nous exerçons nos activités à l'échelle mondiale, et environ 90 % de nos revenus sont réalisés en devises, principalement en dollars US, en euros et en livres sterling. Nos revenus sont répartis à raison d'environ un tiers aux États-Unis, un autre tiers en Europe et le dernier tiers dans le reste du monde.

Les activités que nous menons au Canada génèrent environ 37 % de nos revenus et une grande proportion de nos charges d'exploitation sont libellées en dollars canadiens. L'appréciation du dollar canadien a un effet défavorable sur nos revenus libellés en monnaies étrangères et, de ce fait, sur nos résultats financiers. La dépréciation du dollar canadien a quant à elle un effet défavorable sur nos coûts libellés en monnaies étrangères et sur notre compétitivité par rapport à d'autres constructeurs de matériels dans des pays où les charges d'exploitation sont moindres. Pour atténuer en partie ce risque, nous avons mis sur pied divers programmes de couverture. Cependant, nos activités de couverture de devises ne permettent pas d'éliminer complètement le risque de change et ne procurent qu'une compensation à court terme.

Les activités de nos établissements étrangers – surtout de la formation et des services associés pour les secteurs Militaire et Civil – sont essentiellement libellées dans les monnaies locales. Une couverture naturelle existe du fait que les revenus et les charges d'exploitation sont libellés dans les mêmes devises. Ces activités nous exposent toutefois à un risque de change étant donné que nous consolidons nos résultats en dollars canadiens aux fins de la présentation de l'information financière.

#### *4.3.2 Disponibilité du capital*

Notre principale facilité de crédit, refinancée en avril 2010, devra être renouvelée au cours de l'exercice 2014. À l'heure actuelle, il nous est impossible de déterminer si elle sera renouvelée au même coût, pour une autre période de trois ans et selon des modalités similaires à celles qui nous ont été offertes cette année. Les perturbations du marché du crédit depuis deux ans ont fait monter le coût du crédit, et ce, même pour des émetteurs comme CAE qui ont vu leur notation de crédit être relevée pendant cette période.

#### *4.3.3 Régimes de retraite*

La capitalisation des régimes de retraite s'appuie sur des estimations actuarielles et est assujettie aux limites prévues par la réglementation fiscale et autre. Les estimations actuarielles établies au cours de l'exercice étaient fondées sur des hypothèses liées aux niveaux prévus de rémunération des employés lors de leur départ à la retraite et au rendement à long terme prévu des actifs des régimes de retraite. Les rapports d'évaluation actuarielle sur la capitalisation déterminent le montant des cotisations en espèces que nous devons verser aux régimes de retraite agréés. Selon les derniers rapports sur la capitalisation de nos régimes, les régimes de retraite accusent des déficits de solvabilité. Nous sommes donc tenus de verser des cotisations en espèces pour les financer. Étant donné que les actifs des régimes se composent d'obligations et d'actions, la conjoncture de 2008 a réduit leur valeur marchande et le redressement des marchés en 2009 n'a permis de récupérer qu'une partie de cette baisse de valeur. Si la valeur des actifs des régimes ne remonte pas avant la date des prochaines évaluations de la capitalisation, nous devons augmenter le montant de nos cotisations en espèces, ce qui nous empêchera d'affecter les fonds visés à d'autres fins.

#### *4.3.4 Activités à l'étranger*

Nous exerçons des activités dans plus de 20 pays et vendons nos produits et services auprès de clients de partout dans le monde. Pour l'exercice 2010, les ventes à des clients de l'extérieur du Canada et des États-Unis ont compté pour environ 60 % de nos revenus. Nous nous attendons à ce qu'elles continuent d'en représenter une grande portion dans un avenir prévisible. Du coup, nous sommes exposés au risque de faire des affaires à l'étranger.

Les principaux risques auxquels nous faisons face sont les suivants :

- l'évolution des lois et des règlements;
- les tarifs douaniers, embargos, contrôles et autres restrictions;
- l'évolution générale de la conjoncture et des conditions géopolitiques;
- les risques liés au recours à des représentants et à des consultants à l'étranger et la complexité s'y rattachant.

## **5. DIVIDENDES**

CAE verse un dividende trimestriel de 0,03 \$ par action ordinaire. Toutefois, à l'avenir, toute décision concernant la déclaration et le paiement des dividendes sera prise au gré du conseil d'administration, compte tenu des résultats financiers, des besoins en immobilisations et d'autres facteurs jugés pertinents par les administrateurs. Les ententes conclues avec PTC interdisent à CAE de verser un dividende si un tel paiement l'empêchait de s'acquitter de toute redevance due à PTC aux termes des contrats.

En vertu du programme de réinvestissement des dividendes de CAE, les actionnaires résidant au Canada ont le choix de recevoir des dividendes en actions ordinaires plutôt que des dividendes en espèces. Au cours des exercices 2008, 2009 et 2010, CAE a émis 25 441, 99 407 et 43 331 actions ordinaires, respectivement, à titre de dividendes en actions.

## **6. DESCRIPTION DE LA STRUCTURE DU CAPITAL**

Notre capital autorisé compte un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale et en un nombre illimité d'actions privilégiées sans valeur nominale, pouvant être émises en série.

Chaque action ordinaire donne à son porteur le droit de recevoir les dividendes éventuellement déclarés par nos administrateurs, le droit à un vote à toutes les assemblées des porteurs d'actions ordinaires et le droit de participer de façon proportionnelle avec les autres porteurs d'actions ordinaires à la distribution de nos actifs en cas de liquidation ou de dissolution de la Société, sous réserve des droits prépondérants des porteurs d'actions de rang supérieur aux actions ordinaires.

À la fermeture des bureaux le 31 mars 2010 et le 31 mai 2010, 256 516 994 et 256 528 593 actions ordinaires étaient respectivement émises et en circulation. Il n'y a pas d'action privilégiée émise et en circulation.

## 7. MARCHÉ POUR LES TITRES

Les actions ordinaires en circulation de CAE sont cotées et négociées à la Bourse de Toronto et à la Bourse de New York sous le symbole « CAE ».

### 7.1 Variation du cours et volume

<b>CAE inc.</b>			
<b>Cours de l'action à la TSX – Exercice 2010</b>			
<b>Mois</b>	<b>Max.</b>	<b>Min.</b>	<b>Volume total</b>
Avril 2009	8,22 \$	7,30 \$	13 380 547
Mai 2009	8,40 \$	6,88 \$	10 895 698
Juin 2009	7,29 \$	6,64 \$	22 296 886
Juillet 2009	7,20 \$	6,61 \$	12 292 390
Août 2009	9,01 \$	7,10 \$	14 955 601
Septembre 2009	9,48 \$	8,65 \$	10 938 721
Octobre 2009	9,31 \$	8,34 \$	6 940 376
Novembre 2009	9,28 \$	8,34 \$	8 735 732
Décembre 2009	8,80 \$	8,37 \$	8 720 142
Janvier 2010	9,11 \$	8,51 \$	16 732 610
Février 2010	9,23 \$	8,51 \$	9 707 281
Mars 2010	10,14 \$	8,87 \$	12 749 858
<b>Cours de l'action à la NYSE – Exercice 2010</b>			
<b>Mois</b>	<b>Max.</b>	<b>Min.</b>	<b>Volume total</b>
Avril 2009	6,73 \$	5,88 \$	628 599
Mai 2009	7,16 \$	5,73 \$	600 472

<b>CAE inc.</b>			
<b>Cours de l'action à la TSX – Exercice 2010</b>			
<b>Mois</b>	<b>Max.</b>	<b>Min.</b>	<b>Volume total</b>
Juin 2009	6,78 \$	5,70 \$	558 851
Juillet 2009	6,67 \$	5,50 \$	595 633
Août 2009	8,38 \$	6,57 \$	659 230
Septembre 2009	8,80 \$	7,83 \$	678 639
Octobre 2009	9,21 \$	7,72 \$	453 934
Novembre 2009	8,79 \$	7,74 \$	434 027
Décembre 2009	8,90 \$	7,90 \$	422 704
Janvier 2010	8,88 \$	7,97 \$	543 100
Février 2010	8,82 \$	7,99 \$	719 196
Mars 2010	9,95 \$	8,53 \$	788 035

## **8. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS**

Les administrateurs de CAE sont élus à l'assemblée annuelle des actionnaires et leur mandat se poursuit jusqu'à l'assemblée annuelle suivante des actionnaires ou jusqu'à l'élection ou la nomination de leur successeur. Les nom et lieu de résidence des administrateurs et des dirigeants de CAE à la date des présentes, leur poste au sein de CAE, leurs fonctions principales au cours des cinq dernières années et l'année où ils sont devenus administrateurs sont présentés ci-dessous. On trouvera d'autres renseignements sur les administrateurs de CAE dans la circulaire de sollicitation de procurations datée du 15 juin 2010, relativement à notre assemblée générale annuelle et extraordinaire des actionnaires qui se tiendra le 11 août 2010. En plus de se conformer aux exigences légales, le conseil d'administration supervise et révisé (i) les plans et stratégies d'exploitation, les budgets et le rendement réel par rapport à ces plans et budgets; (ii) les principaux risques et la pertinence des systèmes et des procédés utilisés pour gérer ces risques; (iii) les politiques en matière de rémunération et d'avantages sociaux; (iv) le perfectionnement des dirigeants et la planification de la relève; (v) les mesures d'expansion des affaires; (vi) les activités et les politiques en matière de communication, notamment avec les actionnaires; (vii) l'intégrité des systèmes de contrôle internes et d'information de gestion; (viii) la surveillance du système de régie d'entreprise et (ix) le rendement du président et chef de la direction.

Le conseil d'administration compte un comité de vérification, un comité de gouvernance, un comité des ressources humaines et un comité de direction.

## 8.1 Nom et fonctions principales

### ADMINISTRATEURS

**Nom, lieu de résidence et année  
d'entrée en fonction**

**Fonctions principales**

---

BRIAN E. BARENTS  
Andover (Kansas), États-Unis  
(2005)

Brian E. Barents est administrateur de Kaman Corporation, d'Aerion Corporation, de Nordam Group et de Hawker Beechcraft Corporation, et il siège au conseil de la Flight Safety Foundation. Ancien brigadier général de la Garde nationale aérienne et pilote actif, M. Barents a été président, chef de la direction et cofondateur de Galaxy Aerospace Company, LP de 1997 à 2001 et président et chef de la direction de Learjet, inc. de 1989 à 1996. M. Barents est membre du comité des ressources humaines.

---

JOHN A. (IAN) CRAIG  
Ottawa (Ontario), Canada  
(2000)

John A. (Ian) Craig est président de Lanzsmirn Investments, société de placement indépendante, et vice-président du conseil de l'Institut de cardiologie de l'Université d'Ottawa, de même qu'administrateur d'Arris Group inc. Il a occupé un certain nombre de postes au Canada et dans d'autres pays lors de ses 33 années au sein de Nortel Networks, y compris le poste de vice-président exécutif et chef de la commercialisation, et a siégé sur les conseils d'administration d'une grande variété de sociétés publiques et privées. Il est membre du comité de vérification.

---

**Nom, lieu de résidence et année  
d'entrée en fonction**

**Fonctions principales**

---

H. GARFIELD EMERSON, C.R.  
Toronto (Ontario), Canada  
(1992)

H. Garfield Emerson est dirigeant d'Emerson Advisory, cabinet indépendant de services-conseils commerciaux et financiers, et administrateur de sociétés. Il est administrateur de La Société Canadian Tire Limitée et de Sentry Select Société financière, et est également cadre en résidence à la faculté des relations publiques de l'Université Carleton. M. Emerson était président national de Fasken Martineau DuMoulin, s.E.n.C.r.l., s.r.l. (2001 à 2006) et a aussi été président et chef de la direction de NM Rothschild & Sons Canada Limitée (1990 à 2001), banque d'investissement, président du conseil non membre de la direction de Rogers Communications inc. (1993 à 2006), président du conseil de First Calgary Petroleum Ltd. (2008) et associé principal de Davies, Ward & Beck. M. Emerson a également été administrateur de la Société d'assurance-dépôts du Canada, de la University of Toronto Asset Management Corporation, de NM Rothschild & Sons Limitée, de Marathon Realty Company Limited, de Genstar Capital Corporation et du Sunnybrook Health Sciences Centre. M. Emerson est membre des comités de gouvernance et de vérification.

---

ANTHONY S. FELL, O.C.  
Toronto (Ontario), Canada  
(2000)

Anthony S. Fell est administrateur de sociétés et était auparavant président du conseil de RBC Marchés des Capitaux inc., président du conseil et chef de la direction de RBC Dominion valeurs mobilières inc. et président délégué du conseil de la Banque Royale du Canada. Par le passé, M. Fell a occupé le poste de gouverneur de la Bourse de Toronto et président du conseil d'administration de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières. Il a aussi joué un rôle clé dans les affaires communautaires, notamment comme gouverneur du St. Andrew's College, président de la campagne Centraide du Toronto métropolitain, gouverneur du Duke of Edinburgh's Award Program au Canada, président de la campagne de financement de l'hôpital Princess Margaret, président du conseil d'administration du

**Nom, lieu de résidence et année  
d'entrée en fonction**

**Fonctions principales**

---

University Health Network, président de la division ontarienne de la Société d'arthrite et vice-président de la campagne de financement de la McMaster University. M. Fell est également administrateur de BCE inc., de Bell Canada et des Compagnies Loblaw limitée. M. Fell est président du comité de gouvernance et membre du comité de direction.

---

PAUL GAGNÉ, CA  
Montréal (Québec), Canada  
(2005)

Paul Gagné est administrateur de Twin Rivers Paper Company inc, de la Corporation minière Inmet, de Papiers Fraser inc. et de Textron inc., fiduciaire du Fonds de revenu Wajax et administrateur de diverses sociétés fermées. M. Gagné est également président du conseil du Fonds de revenu Wajax et président des comités de vérification des conseils de Corporation Minière Inmet et de Papiers Fraser inc. Il siège au comité de vérification de Textron inc.; il a été président de ce comité pendant 12 ans. Le Conseil de CAE a établi que ce service simultané ne nuit pas à la capacité de M. Gagné de bien s'acquitter de son mandat au comité de vérification de CAE. M. Gagné a travaillé au sein d'Avenor inc. de 1976 à 1997 et le dernier poste qu'il a occupé était celui de chef de la direction. En 1998, il a joint Kruger inc., où il a occupé un poste de consultant en planification stratégique d'entreprise jusqu'en 2002. Il a été directeur du Groupe des papiers à usages domestiques et industriels du Royaume Uni au sein de Kruger. M. Gagné est un comptable agréé au Canada. M. Gagné est membre du comité de vérification.

---

**Nom, lieu de résidence et année  
d'entrée en fonction**

**Fonctions principales**

---

JAMES F. HANKINSON, CA  
Toronto (Ontario), Canada  
(1995)

James F. Hankinson est administrateur d'Aliments Maple Leaf inc. et de Corporation Shoppers Drug Mart. Il était président et chef de la direction d'Ontario Power Generation inc. de mai 2005 jusqu'à son départ à la retraite en juin 2009. Il a été président et chef de la direction de New Brunswick Power Corporation de 1996 à 2002. En 1973, il est entré chez Canadian Pacific Limited où il a occupé, de 1990 à 1995, le poste de président et chef de l'exploitation. M. Hankinson préside le comité de vérification et est membre du comité de gouvernance.

---

E. RANDOLPH (RANDY) JAYNE II  
Webster Groves (Missouri), États-  
Unis  
(2001)

E. Randolph (Randy) Jayne est associé directeur de Global Aerospace, Defense and Aviation Practice chez Heidrick & Struggles International inc. M. Jayne occupait auparavant le poste de président de la société Insituform Technologies inc. inscrite au NASDAQ et celui de président de la McDonnell Douglas Missile Systems Company (un constructeur d'avions de chasse, de missiles de croisière et d'engins spatiaux). Il est président du comité de gouvernance de l'Institute for Defense Analysis des États-Unis, et a rédigé abondamment sur la question de la gouvernance des conseils. Il est membre du comité des ressources humaines.

---

ROBERT LACROIX, PH. D., C.M., O.Q.,  
MSRC  
Montréal (Québec), Canada  
(2005)

Robert Lacroix est titulaire d'un doctorat en sciences économiques et professeur au Département des sciences économiques de l'Université de Montréal depuis 1970 et professeur émérite depuis 2006. Il a été directeur de ce département, directeur du Centre de recherche et développement en économie (CRDE) et, de 1998 à 2005, recteur de l'Université de Montréal. D<sup>r</sup> Lacroix est aussi membre du conseil de la Fondation Trudeau et membre du conseil national de la statistique du Canada. Il est aussi administrateur de Pomerleau inc. et du Groupe Jean Coutu, inc. D<sup>r</sup> Lacroix est membre du comité de gouvernance.

**Nom, lieu de résidence et année  
d'entrée en fonction**

**Fonctions principales**

---

JOHN MANLEY  
Ottawa (Ontario), Canada  
(2008)

John Manley est président et chef de la direction du conseil canadien des chefs d'entreprise. De 2004 à 2009, il était avocat-conseil principal chez McCarthy Tétrault S.E.N.C.R.L., s.r.l. Pendant plus de 15 ans dans la fonction publique, M. Manley a occupé plusieurs postes importants au gouvernement fédéral canadien. Il a été nommé au cabinet en novembre 1993; il a été nommé vice-premier ministre du Canada en janvier 2002 ainsi que ministre des Finances de juin 2002 à décembre 2003. M. Manley est administrateur de Chemin de fer Canadien Pacifique limitée, de la Banque Canadienne Impériale de Commerce, d'Optosecurity inc., de CARE Canada, de la Fondation du Centre national des Arts et de MaRS Discovery District. Il est aussi membre du conseil d'administration de l'Institut de recherche en politiques publiques, du Conference Board du Canada et du conseil des gouverneurs de l'Université de Waterloo. En 2007, M. Manley a été nommé président du Groupe d'experts indépendants sur le rôle futur du Canada en Afghanistan. M. Manley est membre du comité des ressources humaines.

---

**Nom, lieu de résidence et année  
d'entrée en fonction**

**Fonctions principales**

---

MARC PARENT  
Lorraine (Québec), Canada  
(2008)

Marc Parent est chef de la direction de CAE inc. depuis octobre 2009. Il est entré au service de la Société en février 2005 en tant que président de groupe, Produits de simulation, avant d'être nommé président de groupe, Produits de simulation et Formation militaire et services associés en mai 2006, et par la suite vice-président exécutif et chef de l'exploitation en novembre 2008. M. Parent possède plus de 25 ans d'expérience dans l'industrie aéronautique. Avant de se joindre à CAE, M. Parent a occupé divers postes chez Canadair et Bombardier Aéronautique au Canada et aux États-Unis. M. Parent est président du conseil d'administration de l'Association des industries aérospatiales du Canada (AIAC), et siège également au conseil d'administration de l'Association des industries canadiennes de défense et de sécurité (AICDS).

---

GÉN. PETER J. SCHOOMAKER,  
ÉTATS-UNIS (RET.)  
Tampa (Floride), États-Unis  
(2009)

Le général Schoomaker est conseiller en matière de défense. C'est un général quatre étoiles retraité de l'armée américaine qui, rappelé en service actif, est devenu le 35<sup>e</sup> chef d'état-major de l'armée et membre des chefs d'État major des États-Unis de 2003 à 2007. Avant sa première retraite, il a été commandant en chef, commandement des opérations spéciales des États-Unis de 1997 à 2000. Il a été propriétaire et président de Quiet Pros, Inc. (conseils en matière de défense) de 2000 à 2003. Le général Schoomaker a passé plus de 35 ans à divers postes de commandement et de l'état-major dans les Forces d'opérations spéciales et traditionnelles. Le général Schoomaker est administrateur de DynCorp International Inc., de plusieurs sociétés fermées et à but non lucratif et de la Special Operations Warrior Foundation. Il a été administrateur de CAE USA Inc. (de novembre 2007 à février 2009). Le général Schoomaker est membre du comité de gouvernance.

---

**Nom, lieu de résidence et année  
d'entrée en fonction**

**Fonctions principales**

---

KATHARINE B. STEVENSON  
Toronto (Ontario), Canada  
(2007)

Katharine B. Stevenson est administratrice de sociétés. Elle occupait auparavant un poste de haute direction des finances au sein de Corporation Nortel Networks dont elle a été entre autres trésorière de 1999 à 2007. Auparavant, elle a été vice-présidente chez JPMorgan Chase & Co. M<sup>me</sup> Stevenson est administratrice d'Open Text Corporation et siège à son comité de vérification, et est gouverneure de l'Université de Guelph. De plus, elle a présidé le comité de vérification d'OSI Pharmaceuticals inc. jusqu'à la vente de la société survenue récemment, et a présidé le conseil des gouverneurs de la Bishop Strachan School, où elle continue de siéger à titre de gouverneure. Elle est titulaire du titre IAS.A conféré par l'Institut des administrateurs de sociétés (IAS). M<sup>me</sup> Stevenson est membre du comité de vérification.

---

LAWRENCE N. STEVENSON  
Toronto (Ontario), Canada  
(1998)

Lawrence N. Stevenson est directeur principal de Callisto Capital, société de capital-investissements de Toronto au service de laquelle il est entré en 2006. Il est administrateur du Groupe SNC-Lavalin inc. et président du comité des ressources humaines de SNC-Lavalin. Il était chef de la direction de Pep Boys, société de vente au détail et d'entretien automobile de Philadelphie de 2003 à 2006. Auparavant, il a été le fondateur et le chef de la direction de Chapters, le plus important détaillant de livres au Canada. Il a amorcé sa carrière professionnelle au sein de Bain & Company à Londres et a quitté alors qu'il était directeur principal de Bain & Company Canada. M. Stevenson a siégé à plusieurs conseils d'administration de sociétés publiques, notamment Oshawa Food Group, Sobeys, Forzani, Chapters et Pep Boys. M. Stevenson préside le comité des ressources humaines.

---

**Nom, lieu de résidence et année  
d'entrée en fonction**

**Fonctions principales**

LYNTON R. WILSON, O.C.  
Oakville (Ontario), Canada  
(1997)

Lynton R. Wilson préside le conseil de CAE et le conseil consultatif canadien de Daimler, et est administrateur (Comité de surveillance) de Daimler AG. Il a été sous-ministre de l'Industrie et du Tourisme pour le gouvernement de l'Ontario (1978 à 1981), président, chef de la direction et président du conseil d'administration de Redpath Industries Ltée (1981 à 1989), vice-président du conseil de la Banque Scotia (1989 à 1990), et président et chef de la direction et président du conseil d'administration de BCE inc. (1990 à 2000). M. Wilson était président du conseil d'administration de Nortel Networks Corporation de 2001 à 2005. Il a également été chancelier de la McMaster University.

---

**DIRIGEANTS**

**Nom et lieu de résidence**

**Poste chez CAE et fonctions principales<sup>1</sup>**

JEFFREY G. ROBERTS  
Hudson (Québec), Canada

Président de groupe, Produits de simulation, formation et services associés – Civil de CAE, travaille pour CAE depuis 2002.

MARTIN GAGNÉ  
Blainville (Québec), Canada

Président de groupe, Produits, formation et services associés – Militaire de CAE, travaille pour CAE depuis 1996.

ALAIN RAQUEPAS, CA  
Saint-Lambert (Québec), Canada

Vice-président, Finances et chef de la direction financière, travaille pour CAE depuis 1992; auparavant, vice-président, Finances, Simulation et formation militaires (2001 à 2005).

HARTLAND J. A. PATERSON  
Westmount (Québec), Canada

Vice-président, Services juridiques, avocat général et secrétaire, travaille pour CAE depuis 2001.

**Nom et lieu de résidence****Poste chez CAE et fonctions principales<sup>1</sup>**

ANTOINE AUCLAIR, CA  
Saint-Lambert (Québec), Canada

Vice-président et contrôleur depuis 2006; auparavant, vice-président, Finances et contrôleur de Bell Nordiq (2005 à 2006), directeur de la logistique des pièces chez Bombardier Aéronautique (2004 à 2005) et directeur de la comptabilité industrielle chez Bombardier Aéronautique à son établissement de Montréal (auparavant Canadair) (2002 à 2004).

JACQUES FERRARO, CPA  
Laval (Québec), Canada

Trésorier depuis 2007; auparavant, directeur de la trésorerie et trésorier adjoint de CAE (2003 à 2007).

<sup>1</sup> L'année 2005 marque le début de la période des cinq dernières années, mais n'indique pas nécessairement la date à laquelle la personne a débuté les fonctions en cause.

En date des présentes, les administrateurs et hauts dirigeants de CAE, en tant que groupe, détiennent en propriété véritable, directement ou indirectement, 2 534 626 actions ordinaires représentant 1,01 % des actions ordinaires en circulation de CAE, ou exercent un contrôle ou ont la haute main sur celles-ci.

## **8.2 Ordonnances d'interdiction d'opérations, faillites, amendes ou sanctions**

Aucun administrateur de CAE ne fait ou n'a fait au cours des dix dernières années l'objet d'une ordonnance d'interdiction d'opérations ou d'une ordonnance semblable, sauf comme indiqué ci-après.

Du 31 mai 2004 jusque vers le 21 juin 2005, certains administrateurs et hauts dirigeants ainsi que certains employés, actuels et anciens, de Corporation Nortel Networks (« **Nortel** ») et de Corporation Nortel Networks Limitée (« **NNL** »), dont MM. Manley et Wilson et M<sup>me</sup> Stevenson, ont fait l'objet d'une interdiction d'opérations sur les titres de ces sociétés, interdiction ordonnée à l'égard de la direction par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario (la « **CVMO** »), l'Autorité des marchés financiers (l'« **AMF** ») et certaines autres autorités provinciales en valeurs mobilières (collectivement les « **autorités** ») en ce qui concerne le retard du dépôt de certains états financiers de ces sociétés. Le 10 avril 2006, les autorités ont rendu à l'égard de la direction une autre ordonnance d'interdiction d'opérations en ce qui concerne le retard du dépôt de certains états financiers de 2005, ordonnance interdisant à certains administrateurs et à certains hauts dirigeants ainsi qu'à certains employés, actuels et anciens, dont MM. Manley et Wilson et M<sup>me</sup> Stevenson, d'effectuer des opérations sur les titres de Nortel et de NNL. Après le dépôt des états financiers exigés, la CVMO et l'AMF ont levé ces ordonnances d'interdiction d'opérations respectivement à compter du 8 juin 2006 et du 9 juin 2006, après quoi les autres autorités ont également levé leur ordonnance d'interdiction d'opérations.

M. Manley était administrateur de Corporation Nortel Networks et de Corporation Nortel Networks Limitée lorsque ces sociétés ont obtenu la protection contre leurs créanciers en vertu la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies (Canada) (la « **LACC** ») le

14 janvier 2009 et en vertu d'autres lois similaires sur la faillite des États-Unis et d'autres territoires.

En novembre 2006, M. Gagné a démissionné de son poste d'administrateur de Gemofor inc., fabricant de matériel de scierie. Dans l'année qui a suivi sa démission, Gemofor inc. a demandé la protection de la loi sur les faillites. De plus, M. Gagné était administrateur de Papiers Fraser inc. au moment où cette société et ses filiales ont entrepris une restructuration supervisée par le tribunal en vertu de la LACC le 18 juin 2009 et en vertu d'autres lois similaires sur la faillite des États-Unis. Fraser a obtenu l'approbation pour sa proposition de restructuration qui inclut la vente des actifs de papiers pour usages spéciaux à une nouvelle société, avec le reste des actifs qui seront vendus au fil du temps. Le produit tiré de la vente sera distribué entre les créanciers. Les actions ordinaires de Fraser ont été suspendues du TSX le 23 juin 2009 et radiées le 22 juin 2009.

En février 2001, M. Craig était administrateur de Williams Communications Inc. de Tulsa, Oklahoma, lorsque cette société a demandé la protection de la loi sur les faillites. Il a aussi été administrateur de Bell Canada International inc. au moment où cette société a demandé une liquidation supervisée par le tribunal en vertu de la LACC en 2003. M. Craig est demeuré en poste, avec un autre administrateur indépendant, pour surveiller la société, de 2003 à 2007, jusqu'à sa liquidation définitive.

Le 23 janvier 2002, M. Fell, administrateur de BCE inc., a été nommé administrateur de Téléglobe inc., qui était alors une filiale en propriété exclusive de BCE inc. Il a démissionné trois mois plus tard, soit le 23 avril 2002. Téléglobe s'est placée sous la protection des tribunaux en raison de son insolvabilité le 15 mai 2002.

## **9. AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES**

CAE n'a émis que des actions ordinaires. Son agent des transferts est la Société de fiducie Computershare du Canada, située au 100 University Avenue, 9th Floor, Toronto (Ontario) M5J 2Y1.

## **10. COMITÉ DE VÉRIFICATION**

### **10.1 Mandat**

Le mandat du comité de vérification de CAE est présenté à l'annexe B ci-jointe.

### **10.2 Composition**

Les membres du comité de vérification du conseil d'administration de CAE sont :

M. James F. Hankinson (président)  
M. John A. (Ian) Craig  
M. H. Garfield Emerson  
M. Paul Gagné  
M<sup>me</sup> Katharine B. Stevenson

Chacun de ces membres est indépendant et compétent dans le domaine financier.

M. Hankinson est comptable agréé et titulaire d'un MBA de McMaster University. Outre ses activités actuelles indiquées dans le tableau des administrateurs présenté ci-dessus, il a été président et chef de la direction de New Brunswick Power Corporation de 1996 à 2002. En 1973, il est entré chez Canadian Pacific Limited où il a occupé, entre 1990 et 1995, le poste de chef de

l'exploitation. M. Hankinson est aussi membre du comité de vérification du conseil d'administration de Les Aliments Maple Leaf inc.

M. Craig possède une vaste expérience des conseils d'administration. Il est également membre des comités de vérification des conseils d'administration de Bell Canada International inc. et d'ARRIS Group inc.

M. Emerson possède une vaste expérience des conseils d'administration, ayant notamment été président ou membre du comité de vérification de plusieurs sociétés ouvertes.

M. Gagné est comptable agréé. Outre ses activités actuelles indiquées dans le tableau des administrateurs présenté plus haut, il préside aussi les comités de vérification des conseils d'administration de la Corporation minière Inmet et de Papiers Fraser inc., et siège au comité de vérification de Textron inc.; il a été président de ce comité pendant 12 ans. Le Conseil de CAE a établi que ce service simultané ne nuit pas à la capacité de M. Gagné de bien s'acquitter de son mandat au comité de vérification de CAE.

M<sup>me</sup> Stevenson a acquis une vaste expérience dans les domaines de la finance et de la comptabilité, notamment auprès de Corporation Nortel Networks, où elle a occupé le poste de trésorière, de J.P. Morgan Chase & Co., société mondiale de services financiers exerçant principalement ses activités à New York, où elle a occupé le poste de vice-présidente, Financement de l'entreprise, et d'OSI Pharmaceuticals, inc., dont elle présidait le comité de vérification. Elle siège également au comité de vérification d'Open Text Corporation.

## 11. APPROBATION DE SERVICES

Le comité de vérification est responsable de la nomination et de la rémunération du vérificateur indépendant de CAE ainsi que du maintien des services de ce dernier et de la supervision de son travail. Le comité de vérification doit préautoriser tous les services de vérification ou autres effectués par PricewaterhouseCoopers LLP (« PwC »), le vérificateur de CAE, ou encore, l'entente relative à de tels services doit être conclue conformément aux politiques et procédures établies par le comité. Conformément à ces politiques, le comité de vérification autorise CAE et les membres de notre groupe à faire appel chaque année au vérificateur pour assurer des services fiscaux et consultatifs financiers ainsi que d'autres services de vérification connexes, moyennant des honoraires qui ne doivent pas dépasser les montants précisés. Après réflexion, le comité de vérification est arrivé à la conclusion que la prestation de ces services par PwC est compatible avec le respect de l'indépendance de PwC. La politique du comité de vérification précise aussi les services qu'il est interdit à PwC de fournir à CAE.

Le tableau ci-dessous indique tous les honoraires versés par CAE et nos filiales à PwC au cours du dernier exercice et des exercices précédents, par catégorie de services (description générale seulement).

<b>CATÉGORIE D'HONORAIRES</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
	<b>(EN MILLIONS DE DOLLARS)</b>	
1. Honoraires de vérification	2,6	3,0
2. Honoraires pour services liés à la vérification	0,4	0,4
3. Honoraires pour services fiscaux	0,5	0,7
Total	<b>3,5</b>	<b>4,1</b>

1. Les honoraires de vérification comprennent les honoraires facturés pour des services professionnels liés à la vérification des états financiers annuels de CAE et des services qui sont normalement rendus par PwC dans le cadre des dépôts obligatoires et réglementaires, y compris la vérification des contrôles internes et de l'information financière exigée par la législation Sarbanes-Oxley.
2. Les honoraires pour services liés à la vérification comprennent ceux liés aux travaux exécutés dans le cadre d'acquisitions, de services de traduction et d'autres services divers liés à la comptabilité de CAE.
3. Les honoraires pour services fiscaux sont ceux facturés pour les services rendus en matière de conformité fiscale.

## **12. RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES**

Des renseignements supplémentaires, notamment des renseignements sur la rémunération des administrateurs et des dirigeants, sur les prêts consentis à ces derniers, sur les principaux porteurs de titres de CAE, sur les options d'achat de titres et sur les intérêts des initiés dans des opérations importantes, s'il y a lieu, sont présentés dans la circulaire de sollicitation de procurations en date du 15 juin 2010 relative à l'assemblée générale annuelle et extraordinaire des actionnaires de CAE qui aura lieu le 11 août 2010. Des renseignements financiers supplémentaires, y compris les états financiers vérifiés consolidés comparatifs et le rapport de gestion, sont donnés dans le rapport annuel de CAE à l'intention des actionnaires pour l'exercice clos le 31 mars 2010. On peut obtenir un exemplaire de ces documents en s'adressant à la vice-présidente, Communications mondiales ou au secrétaire de CAE, ou bien en visitant le site Web [www.sedar.com](http://www.sedar.com) ou celui de CAE à [www.cae.com](http://www.cae.com).

En outre, CAE remettra à quiconque en fait la demande à la vice-présidente, Communications mondiales ou au secrétaire de CAE les documents indiqués ci-dessous:

- (a) Lorsque les titres de CAE font l'objet d'un placement conformément à un prospectus provisoire simplifié ou à un prospectus simplifié:
  - (i) un exemplaire de la notice annuelle de CAE ainsi qu'un exemplaire des documents ou des pages pertinentes des documents intégrés à cette notice annuelle par renvoi;
  - (ii) un exemplaire des états financiers comparatifs de CAE pour notre dernier exercice complet avec le rapport des vérificateurs s'y rapportant, ainsi qu'un exemplaire des états financiers intermédiaires les plus récents de CAE visant une période postérieure à notre dernier exercice complet;
  - (iii) un exemplaire de la circulaire de sollicitation de procurations de la Société relativement à la dernière assemblée annuelle des actionnaires au cours de laquelle les administrateurs ont été élus;
  - (iv) un exemplaire des autres documents qui sont intégrés par renvoi au prospectus simplifié provisoire ou au prospectus simplifié et qui ne sont pas exigés aux termes des sous-alinéas (i) à (iii) ci-dessus;
- (b) À tout autre moment, un exemplaire des autres documents mentionnés aux sous-alinéas (i), (ii) et (iii) ci-dessus; cependant, CAE peut exiger le paiement des frais raisonnables si la demande est présentée par une personne ou une société qui n'est pas porteuse de titres de CAE.

## **13. GLOSSAIRE**

Aux fins de la présente notice annuelle, voici la signification des termes suivants :

**AAEM** : Alenia Aermacchi

**AVS** : système de vision amélioré de CAE

**C4ISR** : commandement, contrôle, communications, informatique, renseignement, surveillance et reconnaissance

**CAE ou Société** : CAE inc.

**CASE** : environnement canadien synthétique de conception avancée de CAE

**CE/CDB** : environnement commun/base de données commune de CAE

**COMAC** : Commercial Aircraft Corporation of China, Ltd

**COTS** : prêt à l'emploi

**DND** : ministère de la Défense nationale du Canada

**États financiers consolidés** : les états financiers consolidés de la Société pour l'exercice terminé le 31 mars 2010 et les notes y étant afférentes

**FFS** : simulateur de vol

**FMS** : simulateur de missions

**FS/C** : Formation et services associés – Civil

**FSEO** : programme Fournisseur de systèmes d'entraînement opérationnel du Canada pour la formation au pilotage et la formation connexe

**FS/M** : Formation et services associés – Militaire

**FSTD** : dispositif de formation au vol

**FTD** : dispositif d'entraînement au vol

**FTO** : organisme de formation aéronautique

**HAL** : Hindustan Aeronautics Limited

**HATSOFF** : coentreprise de CAE appelée l'Helicopter Academy to Train by Simulation of Flying

**ISAD** : Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense du Canada

**LACC** : Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies

**LCSA** : Loi canadienne sur les sociétés par actions

**MFTS** : programme Military Flying Training System du Royaume-Uni

**MPL** : licence de pilote en équipage multiple de CAE

**MSHATF** : centre de formation des équipages des hélicoptères de soutien moyens de CAE au Royaume-Uni

**NESA** : nombre équivalent de simulateurs actifs

**OACI** : Organisation de l'aviation civile internationale

**OEM** : fabricant d'équipement d'origine

**PCGR du Canada** : principes comptables généralement reconnus au Canada

**PKP** : passagers-kilomètres payants

**PS/C** : Produits de simulation – Civil

**PS/M** : Produits de simulation – Militaire

**PwC** : PricewaterhouseCoopers, s.r.l

**RAAF** : Royal Australian Air Force

**Rapport annuel** : rapport annuel à l'intention des actionnaires pour l'exercice terminé le 31 mars 2010

**Sabena** : Sabena Flight Academy

**UAV** : véhicule aérien sans pilote

## ANNEXE A – FILIALES

Le tableau suivant présente les filiales directes et indirectes de CAE au 31 mars 2010. Toutes les sociétés sont détenues en propriété exclusive sauf indication contraire.

Dénomination sociale	Territoire de constitution
<b><i>Canada</i></b>	
7320701 Canada inc. ....	Canada
7610438 Canada inc. ....	Canada
BGT BioGraphic Technologies inc. ....	Canada
CAE Flightscape Incorporated .....	Ontario
CAE Santé inc. ....	Canada
CAE International Holdings Limited .....	Canada
CAE Machinery Ltd. ....	Colombie-Britannique
CAE Professional Services (Canada) Inc. ....	Canada
CAE Railway Ltd. ....	Canada
Services CAE (Canada) inc. ....	Canada
CAE Simulator Services Inc. ....	Québec
CAE Wood Products G.P. <sup>1</sup> .....	Québec
Flight Simulator-Capital L.P. <sup>2</sup> .....	Québec
Flight Simulator Capital Management Inc. ....	Québec
ICCU Imaging inc. ....	Québec
Presagis Canada inc. ....	Canada
<b><i>États-Unis</i></b>	
CAE (US) Inc. ....	Delaware
CAE (US) LLC .....	Delaware
CAE Civil Aviation Training Solutions Inc. ....	Floride
CAE Healthcare USA Inc. ....	Delaware
CAE North East Training Inc. ....	Delaware
CAE SimuFlite Inc. ....	Texas
CAE Training Services USA Inc. ....	Delaware
CAE USA Inc. ....	Delaware
Embraer CAE Training Services, LLC. (49%) .....	Delaware
Engenuity Holdings (USA) Inc. ....	Delaware
KVDB Flight Training Services, Inc. (49%) .....	Arizona
Presagis USA Inc. ....	Californie
Sabena Airline Training Center, Inc. ....	Arizona
Xtend Inc. ....	Utah

<sup>1</sup> Partenariat

<sup>2</sup> Partenariat

**Dénomination sociale****Territoire de  
constitution*****Europe***

Academia Aeronautica De Evora S.A. (90 %)	Portugal
ARGE Rheinmetall Defence ElectronicsGmbH/CAE Elektronik GmbH (50 %) <sup>3</sup>	Allemagne
AV Engineering Korlátolt Felelősségű Társaság	Hongrie
B.V. Nationale Luchtvaartschool	Pays-Bas
CAE Aircrew Training Services plc (78 %)	Royaume-Uni
CAE Aviation Training B.V.	Pays-Bas
CAE Beyss Grundstücksgesellschaft GmbH)	Allemagne
CAE Center Amsterdam B.V.	Pays-Bas
CAE Center Brussels N.V	Belgique
CAE Center Maastricht B.V.	Pays-Bas
CAE Elektronik GmbH	Allemagne
CAE Euroco S.à.r.l.	Luxembourg
CAE Holdings BV	Pays-Bas
CAE Holdings Limited	Royaume-Uni
CAE International Capital Management Hungary LLC	Hongrie
CAE Investments S.à.r.l.	Luxembourg
CAE Management Luxembourg S.à.r.l.	Luxembourg
CAE Services GmbH	Allemagne
CAE Services Italia, S.r.l.	Italie
CAE Servicios Globales de Instrucción de Vuelo (España) S.L	Espagne
CAE STS Limited	Royaume-Uni
CAE Training Aircraft B.V.	Pays-Bas
CAE (UK) plc	Royaume-Uni
CAE Verwaltungsgesellschaft mbH	Allemagne
CityLine Canadair Simulator und Training GmbH (15 %)	Allemagne
CVS Leasing Limited (13,39 %)	Royaume-Uni
Embraer CAE Training Services (UK) Limited	Royaume-Uni
Eurofighter Simulation Systems GmbH (12 %)	Allemagne
Helicopter Training Media International GmbH (50 %)	Allemagne
HFTS Helicopter Flight Training Services GmbH (25 %)	Allemagne
Invertron Simulators plc	Royaume-Uni
Landmark Operations Limited	Royaume-Uni
Landmark Training Limited	Royaume-Uni
Presagis Europe (S.A)	France
Rotorsim (Consortium) (50 %) <sup>4</sup>	Italie
Rotorsim s.r.l.	Italie
Sabena Flight Academy NV	Belgique
Sabena Flight Academy – Afrique (48 %)	Cameroun

<sup>3</sup> Partenariat<sup>4</sup> Partenariat

<b>Dénomination sociale</b>	<b>Territoire de constitution</b>
Sabena Flight Academy – Consultation (25 %)	Belgique
SAGO Grünstucks-Verwaltungsgesellschaft mbH (51 %)	Allemagne
SAGO Grünstucks-Verwaltungsgesellschaft mbH & Co. KG (95 %)	Allemagne
Servicios de Instrucción de Vuelo, S.L. (80 %)	Espagne
Simubel N.V. (société de formation au vol appartenant à CAE)	Belgique
SIV Ops Training, S.L.	Espagne
ZFB Zentrum für Flugsimulation Berlin GmbH (17 %)	Allemagne

### ***Autre***

CAE Australia Pty Ltd.	Australie
CAE Aviation Training Chile Limitada <sup>5</sup>	Chili
CAE Aviation Training International Ltd.	Maurice
CAE China Support Services Company Limited	Chine
CAE Dubai LLC (49 %)	Dubaï
CAE Flight & Simulator Services Sdn. Bhd.	Malaisie
CAE Flight Training (India) Private Limited	Inde
CAE Flight Training Center Mexico, S.A. de C.V.	Mexique
CAE India Private Limited (76 %)	Inde
CAE Labuan Inc.	Malaisie
CAE Professional Services Australia Pty Ltd.	Australie
CAE Simulation Technologies Private Limited	Inde
CAE Singapore (S.E.A.) Pte Ltd.	Singapour
CAE South America Flight Training do Brasil Ltda.	Brésil
Emirates-CAE Training (L.L.C.) (49 %)	Dubaï
Flight Training Device (Mauritius) Limited	Maurice
HATSOFF Helicopter Training Private Limited (50 %)	Inde
International Flight School (Mauritius) Ltd.	Maurice
Kestrel Technologies Pte Ltd.	Singapour
National Flying Training Institute Private Limited (51 %)	Inde
Simulator Servicios Mexico, S.A. de C.V.	Mexique
Zhuhai Free Trade Zone Xiang Yi Aviation Technology Company Limited	Chine
Zhuhai Xiang Yi Aviation Technology Company Limited (49 %)	Chine

### ***FILIALES ABANDONNÉES OU INACTIVES***

<b>Dénomination sociale</b>	<b>Territoire de constitution</b>
CAE MRAD Pty Ltd.	Australie
CAE Screenplates SA	France
ISDAT Simulation SDN BHD (20 %)	Malaisie

<sup>5</sup> Partenariat

## **ANNEXE B**

### **CAE inc.**

#### **COMPOSITION ET RESPONSABILITÉS DU**

#### **COMITÉ DE VÉRIFICATION ET DU CONSEIL D'ADMINISTRATION**

---

##### **RÔLE ET COMPOSITION**

Le comité de vérification (« le Comité ») doit relever du conseil d'administration.

Le Comité doit être composé d'un minimum de quatre (4) administrateurs, dont l'un agira à titre de président. Tous les membres du Comité doivent être des administrateurs indépendants et leur nomination par le Conseil doit se faire dans le respect des lois, des règlements et autres exigences applicables à ces nominations. Chaque membre doit réaffirmer annuellement son indépendance face à CAE, conformément aux normes d'indépendance fixées par les organismes de réglementation et les bourses et ainsi que dans les autres lois, règlements et exigences applicables. Chaque membre doit être en mesure de lire et de comprendre les états financiers (bilan, état des résultats, état de l'évolution de la situation financière) qui présentent un niveau de complexité comptable généralement comparable à celui qu'on peut raisonnablement attendre des états financiers de CAE, ou doit être en mesure de les lire et de les comprendre dans un délai raisonnable durant la période qui fait suite à son entrée au comité de vérification. Un membre doit avoir de l'expérience en finance ou en comptabilité ou toute autre expertise financière. La composition du comité, y compris les compétences de ses membres, doit être conforme aux exigences des organismes de réglementation et des bourses ainsi que des autres lois, règlements et exigences applicables, étant donné que de telles exigences peuvent être modifiées de temps à autre.

Le président et les membres du Comité doivent être élus annuellement par le conseil d'administration à la suite des recommandations émises par le comité de gouvernance et le président du Conseil. Si le président désigné n'est pas en mesure de participer à une réunion du comité, les membres du Comité qui y sont présents peuvent élire un remplaçant qui présidera la réunion.

Le quorum est obtenu à la majorité des membres du Comité.

##### **RESPONSABILITÉS**

Travailler en étroite collaboration avec les dirigeants et les employés de CAE, ses vérificateurs et/ou autres conseillers compétents, bénéficiant d'un accès à l'information que le Comité juge nécessaire ou recommandable pour s'acquitter de ses tâches et de ses responsabilités, telles qu'elles lui ont été attribuées par le conseil d'administration, relativement aux points suivants :

##### **EXAMEN DES ÉTATS FINANCIERS VÉRIFIÉS**

1. Examiner les états financiers annuels consolidés et vérifiés et faire des recommandations particulières au conseil d'administration. Dans le cadre de ce processus, le Comité doit :
  - examiner la pertinence de tout changement apporté aux principes et pratiques comptables sous-jacents.
  - examiner la pertinence des évaluations, des décisions et du niveau de prudence exercé dans les choix comptables.
  - examiner les risques, incertitudes et engagements financiers ainsi que les passifs

éventuels, discuter des politiques relatives à l'évaluation des risques financiers et superviser le fonctionnement et l'efficacité du programme de gestion des risques à l'échelle du groupe de CAE.

- réviser les états financiers vérifiés annuels et les rapports d'évaluation actuarielle, le cas échéant, pour le régime de retraite supplémentaire, le régime de retraite des cadres, le régime de retraite des employés, le plan 401(K), les régimes d'épargne-retraite et tous les autres principaux régimes de retraite de la Société et de ses filiales.

#### **ENGAGEMENT DE VÉRIFICATEURS EXTERNES**

2. Recommander au conseil d'administration la nomination du vérificateur externe, qui rend compte au Conseil et au comité de vérification, tous deux représentants des actionnaires.
3. Examiner et approuver la lettre d'engagement. Dans le cadre de cet examen, le comité revoit et recommande au conseil d'administration, aux fins d'approbation, les honoraires du vérificateur pour son travail de vérification annuelle. Le comité a la responsabilité de superviser le travail fait par le vérificateur de la société dans le but de préparer ou de publier un rapport de vérification ou tout travail y afférent, et le vérificateur doit relever directement du comité. Ce dernier doit approuver au préalable l'engagement des vérificateurs externes pour les besoins de la vérification, de tout service en rapport avec la vérification, de tout conseil relatif à la fiscalité et de tout autre service autorisé et il doit également approuver les honoraires pour de tels services, y compris les processus d'approbation de tels services qui se conforment aux exigences des organismes de réglementation et des bourses ainsi que dans les autres lois, règlements et exigences applicables, modifiés de temps à autre.
4. Recevoir de la part du vérificateur externe, au moins une fois par année, un rapport écrit faisant la description détaillée de toutes les relations entre le vérificateur et CAE susceptibles d'influer sur l'objectivité et l'indépendance du vérificateur. Examiner avec le conseil d'administration, chaque année, l'indépendance des vérificateurs externes et soit confirmer au conseil d'administration l'indépendance de ces derniers, conformément aux exigences relatives à l'inscription à la cote, lois, règlements et autres règles applicables, soit recommander au conseil d'administration de prendre les mesures appropriées pour s'assurer de leur indépendance. Examiner et approuver les politiques d'engagement de CAE en ce qui a trait aux partenaires et aux employés ainsi qu'aux anciens partenaires et employés de l'actuel et de l'ancien vérificateur externe de CAE.

#### **EXAMEN ET DISCUSSION AVEC LES VÉRIFICATEURS EXTERNES**

5. Examiner, avec les vérificateurs externes et la direction, les plans annuels de vérification externe qui doivent comprendre une évaluation des objectifs, de l'étendue, de l'échéancier, de l'importance et des honoraires.
6. Demander et examiner un rapport annuel, préparé par les vérificateurs externes, faisant état de toute recommandation importante dans le but d'améliorer le contrôle interne et répertoriant les mesures prises par la direction pour suivre ces recommandations. Demander et examiner un rapport annuel, préparé par les vérificateurs externes, faisant état de la procédure de contrôle de qualité interne du vérificateur, des questions importantes soulevées par la plus récente révision de contrôle de qualité interne effectuée par les vérificateurs ou soulevées par toute demande ou enquête de la part des autorités gouvernementales ou professionnelles, au cours des cinq années précédentes, à propos

- d'une ou de plusieurs vérifications effectuées par les vérificateurs, et faisant état des mesures prises pour apporter des réponses à ces questions. Rencontrer séparément et périodiquement les vérificateurs externes.
7. Procéder à une demande précise et directe destinée aux vérificateurs externes et concernant :
    - le rendement des dirigeants engagés dans la préparation des états financiers.
    - toutes les restrictions relatives à l'étendue du travail de vérification.
    - le niveau de collaboration dans le cadre de la vérification.
    - l'efficacité du travail de vérification interne.
    - toute divergence d'opinions ou tout conflit important non résolu entre la direction et les vérificateurs externes, et être directement responsable de la surveillance de la résolution des différends entre la direction et les vérificateurs externes à propos de la communication de l'information financière.
    - toutes transactions ou activités pouvant être illégales ou contraires à l'éthique.
    - l'indépendance du vérificateur externe, y compris la nature et les honoraires des services autres que la vérification et rendus par la firme de vérification externe et les membres de son groupe.
    - tout autre sujet souhaité.

#### **EXAMEN ET DISCUSSION AVEC LES VÉRIFICATEURS INTERNES**

8. Examiner le plan de vérification interne annuel, y compris l'évaluation du risque de la vérification, les activités planifiées, le niveau et la nature du travail menant au rapport, l'organisation de la vérification et le budget annuel. Rencontrer séparément et périodiquement les vérificateurs internes.
9. Procéder à une demande précise et directe destinée aux vérificateurs internes et concernant :
  - toute recommandation importante dans le but d'améliorer le contrôle interne et répertoriant les mesures prises par la direction pour suivre ces recommandations.
  - le degré d'indépendance du vérificateur interne.
  - tout désaccord pertinent avec la direction.
  - tout autre sujet souhaité.

#### **EXAMEN ET DISCUSSION AVEC LA DIRECTION**

10. Examiner et évaluer la pertinence et la qualité de l'organisation et de la dotation en personnel pour les responsabilités en matière de comptabilité et de finance et discuter avec la direction des états financiers vérifiés annuels, des états financiers trimestriels et du vérificateur indépendant, y compris de l'information divulguée par CAE dans le rapport de gestion).
11. Examiner avec la direction le rendement annuel d'une vérification externe et interne.

#### **EXAMEN D'AUTRES DOCUMENTS PUBLICS**

12. S'assurer que le Comité examine tous les documents publics importants liés au rendement financier de CAE, à sa situation financière ou aux analyses qui s'y rapportent, y compris les états financiers, le rapport de gestion, les communiqués sur les résultats annuels et intermédiaires et la notice annuelle, avant leur publication. Examiner et contrôler les pratiques et méthodes adoptées par la société pour assurer leur conformité aux exigences relatives à l'inscription à la cote, lois, règlements et autres règles applicables, et s'il y a lieu, faire des recommandations ou préparer des rapports à l'intention du conseil d'administration. Commenter l'information financière et les consignes en matière du bénéfice net de CAE, s'il y a lieu, ayant été communiquées aux analystes et agences de cotation.
13. Examiner les changements importants aux principes comptables à respecter dans la préparation des comptes de la société et de ses filiales, leur application et la divulgation d'information financière.
14. Préparer les rapports du Comité que les autorités compétentes en valeurs mobilières peuvent exiger d'inclure dans la circulaire de sollicitation de procurations et les autres documents d'information de la société.
15. Le Comité doit examiner et approuver les méthodes définies dans la Politique sur la communication d'entreprise et la divulgation et vérifier annuellement que les méthodes adéquates sont en place au sein de la société pour l'examen de la divulgation de son information financière issue de ses états financiers.

#### **AUTRES RESPONSABILITÉS**

16. De temps à autre, le Conseil peut en référer au service d'affaires financières de la société pour de telles questions, s'il le juge à propos.

#### **RÉUNIONS**

17. Le Comité se réunit aux moments jugés opportuns par le conseil d'administration et rend régulièrement compte au Conseil.

#### **RECOURS À DES EXPERTS-CONSEILS**

18. Le Comité a l'autorisation de faire appel à des consultants indépendants ou à d'autres conseillers, selon ses besoins, pour mener à bien ses fonctions. La société assurera le financement nécessaire déterminé par le Comité pour l'obtention de tels services.

#### **TRAITEMENT DES PLAINTES**

19. Le Comité veillera au maintien de la procédure de réception, de conservation et de traitement des plaintes reçues par la société en matière de comptabilité, de contrôles comptables internes et de pratiques de vérification, et de signalement anonyme et confidentiel, par les employés de la société, d'inquiétudes quant à des pratiques comptables ou de vérification discutables.

#### **EXAMEN ANNUEL**

20. Le Comité doit examiner et évaluer annuellement la pertinence de son mandat, en faire un compte rendu au conseil d'administration et soumettre à son approbation toute proposition de changement. Il procédera à l'évaluation annuelle de son rendement et en rendra compte au président du comité de gouvernance du conseil d'administration de CAE.