



NOTICE ANNUELLE 2011
(Exercice clos le 31 mars 2011)

Le 16 juin 2011

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.....	6
2.3	Vision de CAE	6
2.4	Notre stratégie et notre proposition de valeur	6
2.5	Vue d'ensemble et tendances du secteur.....	6
2.6	Recherche et développement	6
2.7	Fabrication et services.....	6
2.8	Compétences et connaissances spécialisées.....	6
2.9	Concurrence	6
2.10	Composantes	6
2.11	Actifs incorporels.....	6
2.12	Cycles.....	6
2.13	Responsabilité environnementale	6
2.14	Personnel.....	6
2.15	Activités à l'étranger.....	6
3.	DESCRIPTION DES ACTIVITÉS	6
3.1	Produits de simulation – Civil (PS/C).....	6
3.2	Formation et services associés – Civil (FS/C)	6
3.3	Tendances et perspectives sur les marchés des groupes PS/C et FS/C	6
3.4	Produits de simulation – Militaire (« PS/M »).....	6
3.5	Formation et services associés – Militaire (« FS/M »).....	6
3.6	Tendances et perspectives commerciales dans les groupes PS/M et FS/M	6
3.7	Contrats militaires	6
3.8	Marché des soins de santé.....	6
4.	FACTEURS DE RISQUE	6
4.1	Risques liés à l'industrie	6
4.2	Risques propres à la Société.....	6
4.3	Risques liés au marché.....	6
5.	DIVIDENDES	6
6.	DESCRIPTION DE LA STRUCTURE DU CAPITAL.....	6

7.	MARCHÉ POUR LES TITRES	6
7.1	Variation du cours et volume	6
8.	ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	6
8.1	Nom et fonctions principales	6
8.2	Ordonnances d’interdiction d’opérations, faillites, amendes ou sanctions	6
9.	AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES..	6
10.	COMITÉ D’AUDIT	6
10.1	Mandat	6
10.2	Composition.....	6
11.	APPROBATION DE SERVICES.....	6
12.	RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES	6
13.	GLOSSAIRE	6
	ANNEXE A – FILIALES	6
	ANNEXE B.....	6

RENSEIGNEMENTS INTÉGRÉS PAR RENVOI

Le rapport de gestion de CAE ainsi que nos états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 mars 2011 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 2011 (le « **rapport annuel** »). Les états financiers consolidés ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada (les « **PCGR du Canada** »). Pour une description des principales différences entre les PCGR du Canada 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 2011, 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 2011 désigne la période allant du 1^{er} avril 2010 au 31 mars 2011, l'exercice 2010 désigne la période allant du 1^{er} avril 2009 au 31 mars 2010 et l'exercice 2009 désigne la période allant du 1^{er} avril 2008 au 31 mars 2009.

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^{er} 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 avionneurs et aux forces de défense. Nous exploitons également un réseau international de centres de formation destinés aux pilotes et au personnel de maintenance. Nous avons lancé des initiatives dans les domaines de la formation en matière de soins de santé et du secteur minier pour nous permettre de tirer parti de nos capacités et de nos compétences dans nos activités de base.

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 et d'emplacements géospécifiques dans le monde, 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 7 500 employés dans plus de 100 sites et centres de formation répartis dans plus de 20 pays. Environ 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 plus de 50 exploitants du secteur de la défense dans environ 35 pays. Avec une part de marché de plus de 75 %, 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 2010 et 2011 se sont élevés respectivement à 1,526 milliard de dollars et à 1,629 milliard de dollars et sont répartis comme suit :

<u>Revenus par gamme de produits (%)</u>			<u>Répartition géographique des revenus (%)</u>		
	2011	2010		2011	2010
PS/C	17	19	États-Unis	29	29
FS/C	30	28	Allemagne	9	12
PS/M	36	36	Autres pays européens	10	10
FS/M	17	17	Royaume-Uni	10	10
	100	100	Autres pays d'Asie	7	6
			Canada	13	10
			Pays-Bas	4	4
			Australie	6	5
			Chine	5	5
			Émirats arabes unis	4	5
			Autres pays	3	3
				100	100

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>
Canada				
Montréal (Québec)	✓	✓	✓	✓
Toronto (Ontario)			✓	
Ottawa (Ontario)			✓	✓
Halifax (Nouvelle-Écosse)		✓		✓
Vancouver (Colombie-Britannique)				✓

<i>Emplacement</i>	<i>PS/C</i>	<i>PS/M</i>	<i>FS/C</i>	<i>FS/M</i>
<i>Europe</i>				
Amsterdam (Pays-Bas)			✓	
Bruxelles (Belgique)			✓	
Burgess Hill (Royaume-Uni)		✓	✓	✓
Budapest (Hongrie)		✓		
Evora (Portugal)			✓	
Madrid (Espagne)			✓	
Base de la RAF, Oxfordshire (Royaume-Uni)				✓
Stolberg (Allemagne)		✓		✓
<i>États-Unis</i>				
Dallas (Texas)			✓	
Durham (Caroline du Nord)		✓		
Fort Worth (Texas)			✓	
Mesa (Arizona)			✓	
Morristown (New Jersey)			✓	
Orlando (Floride)		✓		✓
Richardson (Texas)		✓		
Tampa (Floride)		✓		✓
<i>Autres pays</i>				
Bangalore (Inde)	✓	✓	✓	✓
Dubaï (Émirats arabes unis)			✓	
Gondia (Inde)			✓	
Kuala Lumpur (Malaisie)			✓	
Melbourne (Australie)				✓
Perth (Australie)			✓	
Rae Bareli (Inde)			✓	
Sydney (Australie)		✓		✓
São Paolo (Brésil)			✓	
Santiago (Chili)			✓	
Singapore		✓		✓
Stavanger (Norvège)			✓	
Zhuhai (Chine)			✓	

2.3 Vision de CAE

Nous voulons que CAE soit synonyme de sécurité, d'efficacité et de préparation aux missions. Nous voulons être le partenaire de mission de choix des clients exerçant leurs activités dans des environnements complexes et essentiels à la mission en leur fournissant des produits et des services innovateurs en vue de renforcer la sécurité, d'accroître l'efficacité et de permettre la prise de meilleures décisions.

2.4 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 étendons 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 et des mines.

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 avions civils ainsi que des plateformes aériennes, terrestres et maritimes militaires dans le monde. Par le passé, le principal facteur de croissance de nos activités était la livraison de nouveaux avions commerciaux. Notre secteur PS/C, qui a compté pour environ 17 % de nos revenus consolidés à l'exercice 2011, est celui qui dépend le plus de ce facteur de marché, qui est très cyclique. Grâce à nos efforts de diversification, 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, y compris les marchés émergents à croissance rapide. 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, de même qu'en investissant dans des secteurs parallèles à nos marchés principaux et dans 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 un éventail de produits et de services qui améliorent les capacités de planification et de prise de décisions de nos clients, ainsi qu'une gamme complète de produits et services qui 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 également un fournisseur de produits et services 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 et connaissance approfondie des pays dans lesquels nous sommes présents;
- 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 ravitaillement et de transport, les avions de patrouille en mer, les avions d'entraînement pour la formation initiale des pilotes de chasse 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 avons amené notre expertise en modélisation et en simulation au-delà de l'aviation vers les engins terrestres et maritimes et au-delà de la formation vers d'autres secteurs essentiels à la mission pour lesquels ces technologies servent à soutenir la prise de meilleures décisions. Nous appliquons maintenant nos compétences pour pénétrer de nouveaux marchés, notamment ceux des soins de santé et des mines.

Connaissance approfondie des méthodes de formation et d'apprentissage visant l'utilisation de systèmes complexes faisant appel à la modélisation et à la simulation

En lançant nos solutions de formation CAE Simfinity^{MC} 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^{MC}, 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.

Éventail complet de produits et services de formation

Grâce à un important réseau de centres de formation, nous sommes un chef de file mondial dans le domaine de la formation aéronautique. Cela nous permet de fournir une solution complète qui répond aux besoins des clients en matière de placement et de formation des pilotes. Nos programmes civils de formation au pilotage, qui couvrent plus de 90 différents modèles d'aéronefs, y compris les avions d'affaires, les hélicoptères civils et les avions de ligne, répondent à la demande en matière de formation initiale, périodique, à la qualification de type et à la maintenance. Notre solution de dotation en pilotes civils ajoute de la valeur et fait croître les entreprises de nos clients en leur offrant des services de dépistage, d'évaluation, de sélection, de formation et de placement de pilotes. De plus, nous offrons des services au civil de formation initiale des pilotes par l'intermédiaire de l'Académie mondiale CAE, le plus important réseau d'écoles de pilotage au monde (11 établissements). Avec plus de 60 ans d'expérience en simulation, nous sommes des spécialistes de l'industrie en matière de formation aéronautique et nous offrons une solution complète dans le domaine de la formation civile.

Relations de qualité avec les clients

Nous sommes en affaires depuis plus de 60 ans et avons établi des liens avec la plupart des 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 et leur capacité à prendre de meilleures décisions.

Présence mondiale étendue et connaissance approfondie des pays dans lesquels nous sommes présents

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 à des clients dans plus de 150 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 ayant une compréhension approfondie des lois et des coutumes locales et un grand respect pour celles-ci. Nous exploitons une flotte de plus de 170 simulateurs de vol et de missions dans 32 centres de formation civils, militaires et sur hélicoptères 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 et des hélicoptères, tant pour le marché 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.

Notre vaste présence mondiale nous permet de tisser des liens étroits et durables avec nos clients. En plus de promettre des technologies de pointe, notre marque est associée à un soutien à la clientèle de premier plan. La taille de la structure de vente et de soutien de CAE rivalise avec la taille globale de certains de nos concurrents.

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 faisant appel à la simulation.

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; des simulateurs C-130J pour les Forces de défense des États-Unis, de l'Inde et du Canada; des simulateurs MRH90 pour les Forces de défense australiennes, la Marine royale néerlandaise et les Forces armées allemandes; des dispositifs de formation sur l'aéronef multirôle de ravitaillement en vol et de transport A330 pour les Forces royales aériennes australiennes (« **RAAF** »), les Forces aériennes émiriennes et les Forces royales aériennes saoudiennes; des simulateurs d'entraînement pour jets M-346 pour les Forces aériennes italiennes et un client du secteur militaire en Asie. 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 et la répétition de missions les plus efficaces 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.

2.5 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.

2.6 Recherche et développement

CAE investit dans les innovations en matière de logiciels et de matériels informatiques qui visent à soutenir nos technologies de pointe, à soutenir les offres de nos Services professionnels et à renforcer 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. La Série 3000 est combinée avec le nouveau model du système visuel haute fidélité de CAE, le TropoMC 6000, qui offre un environnement plus immersif et une expérience améliorée de formation au pilotage avec de nouvelles fonctions qui tirent parti de la puissance des plus récents processeurs graphiques commerciaux NVIDIA. L'environnement CAE Augmented Engineering Environment (« AEE ») 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 OEM 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, de l'architecture environnement commun/base de données commune (« CE/CDB ») et de cadriciels de simulation en temps réel, et les déploie lors de la formation de même que lors des phases opérationnelles.

CAE progresse également dans le domaine de l'automatisation de la génération de contenu par le biais de sa technologie de composition de motifs (Motif Compositing^{MC}) en vue de fournir un contenu de haute résolution sans avoir à dépenser pour des imageries satellites coûteuses afin de tenir à jour notre bibliothèque de bases de données selon les normes les plus élevées de fidélité et d'exactitude. Compte tenu du développement innovateur de logiciels principaux et de l'évolution de ses simulateurs de vol, CAE continue d'élaborer et de déployer OnePlatform^{MC}, une nouvelle génération d'architecture de simulation et de modélisation de systèmes avions qui réduit la dépendance aux données et au soutien des OEM. Cette initiative se traduit par l'intégration de technologies et d'outils dans une seule plateforme commune pour la nouvelle génération de

simulateurs de Série 5000/7000 et la nouvelle génération de dispositifs d'entraînement CAE Simfinity^{MC}.

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 à exercer des 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 particulièrement 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 l'exécution 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, CAE a annoncé que nous investirons jusqu'à 714 millions de dollars dans le Projet Falcon, un programme R-D qui s'échelonnara 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 de dollars 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 de dollars dans le projet Genèse/Or/Courant (un projet axé sur la croissance des Nouveaux marchés principaux de CAE). Il s'agit d'un programme de R-D qui se poursuivra sur sept ans, en collaboration avec Investissement Québec (IQ). L'objectif est de tirer parti de notre savoir-faire en matière de modélisation, de technologies 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 de dollars pour couvrir les frais engagés avant la fin de l'exercice 2016.

La quasi-totalité de nos initiatives en matière de R-D sont menées grâce à l'appui financier des gouvernements, dont le gouvernement du Canada, par l'entremise de l'ISAD, et le gouvernement du Québec, par l'entremise de l'IQ. 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.

2.7 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 aux systèmes 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, d'Australie 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 CAE 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.

2.8 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.

2.9 Concurrence

Les marchés où nous écoupons notre matériel de simulation et proposons nos services de formation sont hautement concurrentiels. De nouvelles entreprises font leur apparition et d'autres 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 ainsi que de ressources de marketing, de fabrication et de distribution beaucoup plus importantes que nous. 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 particulièrement concurrence à Boeing, qui jouit d'un avantage concurrentiel sur nous 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 d'appareils Boeing. Boeing a un 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, ainsi que 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.

En 2008 et en 2009, la récession et les contraintes de crédit pour les produits destinés au marché civil se sont traduites par une concurrence accrue pour chaque vente possible, ce qui a donné lieu à une baisse des profits réalisés sur les ventes conclues au cours de cette période. Si de telles conditions se reproduisent, nos prix et nos marges pourraient s'en ressentir.

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, General Dynamics, Cubic, Elbit, Eurocopter, AgustaWestland 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, Indra 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, Oxford Aviation Academy et PanAm International Flight Academy sont ses principaux concurrents dans le secteur de la formation de pilotes civils.

2.10 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.

2.11 Actifs incorporels

Nous comptons en partie sur nos secrets industriels et sur des restrictions contractuelles, comme des ententes de confidentialité et des licences, pour établir et protéger nos droits de propriété intellectuelle. Or, ces moyens pourraient se révéler inefficaces dans la prévention du détournement de nos technologies ou dans la dissuasion d'autres parties d'élaborer des technologies semblables. Il pourrait se révéler impossible ou difficile de faire respecter nos droits de propriété intellectuelle ou d'en acquérir et de les faire respecter dans certains pays.

Propriété intellectuelle

Nos produits tournent à l'aide de logiciels et de systèmes informatiques complexes qui nous sont fournis par des tiers et qui pourraient parfois nous être inaccessibles. La construction de nos simulateurs dépend souvent de la réception de données, notamment de données confidentielles ou exclusives relatives aux fonctionnalités, à la conception et aux performances d'un produit ou d'un système, que nos simulateurs sont censés reproduire. Rien ne garantit que nous pourrions obtenir ces données à des conditions acceptables, ni même que nous pourrions les obtenir.

Des actions en contrefaçon pourraient être intentées contre nous ou nos clients. Le cas échéant, nous pourrions perdre la cause ou ne pas être en mesure de mettre au point un procédé qui ne viole pas les droits de tiers ou d'obtenir des licences à des conditions acceptables sur le plan commercial, voire du tout.

De plus, tout litige relatif à la protection de nos droits de propriété intellectuelle pourrait se révéler long et onéreux et porter préjudice à nos activités ou à nos résultats financiers, que nous ayons gain de cause ou non.

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 Industrie Canada 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.

2.12 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.

2.13 Responsabilité environnementale

Nos activités actuelles et passées ainsi que celles d'anciens exploitants de certains de nos établissements actuels et anciens entraînent ou ont entraîné l'utilisation, la production, l'entreposage, la manutention et la destruction de matières dangereuses.

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 des dépenses substantielles, ce qui pourrait porter un grand préjudice à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Nous avons constitué des provisions à l'égard des réclamations dont nous connaissons l'existence et des réparations qui pourraient être attendues de nous, mais ces provisions pourraient se révéler insuffisantes.

De plus, comme nos activités abandonnées ne sont pas assurées contre de pareilles réclamations, toute action d'importance inattendue intentée contre l'une d'entre elles pour des motifs environnementaux serait susceptible de nuire à notre rentabilité future.

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 assujettis 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.

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 de dollars).

2.14 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.

CAE emploie environ 7 500 employés à temps plein (en partie en raison des acquisitions effectuées au cours des exercices 2010 et 2011 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.

2.15 Activités à l'étranger

Au cours de l'exercice financier clos le 31 mars 2011, 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 le chef de file mondial de la fourniture de matériel de simulation de vol pour l'aviation civile. Nous avons conçu et fabriqué plus de FFS pour des compagnies aériennes nationales et régionales, des centres de formation exploités par des tiers et des OEM que toute autre société. Nous possédons une grande expérience en matière de développement de simulateurs pour de nouveaux types d'appareils, dont plus de 30 modèles différents, auxquels se sont ajoutés récemment les Bombardier CSeries et Lear 85, Boeing 747-8 et 787, Airbus A380, Embraer Phenom 100/300, Dassault Falcon 7X, ATR ATR-42/72-600 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^{MC}, 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 un million de dollars américains pour les entraîneurs perfectionnés aux procédures et de 2 à 5 millions de dollars américains pour les FTD et de 8 à 16 millions de dollars américains pour les FFS, ce qui comprend les données, les pièces et le matériel provenant de l'OEM.

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^{MC} 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 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 OEM 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 2011, les prises de commandes du secteur PS/C de CAE se sont chiffrées à 330,8 millions de dollars, y compris l'obtention des 29 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 deuxième plus important fournisseur de services de formation pour l'aviation d'affaires. Nous exploitons un 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, les exploitants d'hélicoptères civils et l'aviation d'affaires. Nous offrons une gamme complète de services, notamment l'élaboration de solutions et de programmes de formation, l'exploitation de centres de formation, la formation des pilotes, la formation des techniciens de maintenance, la gestion des stocks de pièces de rechange des simulateurs, l'apprentissage en ligne et les didacticiels ainsi que les services de consultation. En tant que chef de file des sciences aéronautiques, 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, les opérations aériennes et la formation. L'Académie mondiale CAE est le plus important réseau d'écoles de formation d'élèves-pilotes au monde avec une flotte de près de 300 appareils dans les écoles de pilotage détenues en propriété et exploitées par CAE et chez les membres indépendants de l'Académie mondiale CAE, et une capacité de formation de plus de 1 800 élèves-pilotes chaque année. Parallèlement à l'Académie mondiale CAE, nous offrons aux compagnies aériennes une solution à long terme en matière de recrutement des pilotes grâce à notre service de placement. Cette capacité nous permet de synchroniser la formation d'élèves-pilotes de ligne et la demande de pilotes de notre bassin mondial de clients. Nous nous sommes hissés au rang de chef de file grâce à des acquisitions, à des coentreprises et à des investissements internes dans des installations neuves. Nous exploitons actuellement 156 FFS et nous offrons de la formation et des services aéronautiques dans une vingtaine de pays partout dans le 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.

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 de l'industrie aéronautique (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 mise à niveau, la réaffectation, la mise hors service 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. La plupart des 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 certains, 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 cinq 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 du dernier exercice comme suit :

Formation pour l'aviation commerciale

- Nous avons signé une entente avec Mitsubishi Aircraft Corporation (MJET) pour développer et fournir une solution de formation complète pour le nouvel aéronef régional MRJ. L'entente inclut un programme de fournisseur exclusif de formation pendant 10 ans, et la création de deux centres de formation initialement au Japon et aux États-Unis. Pour fournir les services prévus dans l'entente, nous agrandissons notre réseau de centres de formation et nous développons deux simulateurs de vol (FFS) MRJ de Série CAE 7000 ainsi que des dispositifs intégrés d'entraînement aux procédures CAE Simfinity^{MC}.
- Nous avons conclu une entente avec le constructeur d'avions ATR qui servira de cadre d'application pour la fourniture d'une série de produits et de services de soutien aux exploitants d'appareils ATR. En vertu de cette entente, ATR et CAE collaboreront au déploiement de programmes de formation et de matériels de simulation dans les centres de formation d'ATR, de CAE ou de clients partout dans le monde.
- Nous avons convenu avec Airbus de renouveler notre accord de coopération pour les services de formation des équipages jusqu'en 2017. La coopération, qui a vu le jour en 2002, fournit aux exploitants d'Airbus un réseau mondial commun de centres de formation avec la flotte la plus importante de FFS pour différents modèles d'avions Airbus, de même que des didacticiels normalisés et des instructeurs chevronnés.
- Nous collaborons avec les principaux transporteurs aériens pour élargir notre capacité de formation dans le marché sud-américain de l'aviation commerciale, en plein essor. Nous avons ajouté quatre FFS de niveau D et inauguré un nouveau centre de formation au Pérou pour appuyer le renouvellement de contrats de formation à long terme.
- Nous avons conclu un contrat de plusieurs années avec Virgin America pour le développement et le soutien d'un nouveau centre de formation au pilotage près du centre névralgique de la compagnie aérienne à San Francisco (États-Unis).
- Nous avons annoncé que notre centre de formation de Bangalore (Inde) est devenu le premier centre de formation non exploité par une compagnie aérienne à recevoir la désignation d'établissement agréé de formation aux qualifications de type (TRTO) pour les appareils à voilure fixe de la Direction générale de l'aviation civile (DGAC) indienne.
- Nous avons acquis une participation dans les capitaux propres du China Southern West Australian Flying College Pty Ltd. (« CSWAFC ») à proximité de Perth (Australie) et assurerons la gestion de l'école de formation au pilotage au sein du réseau de l'Académie mondiale CAE. CSWAFC exerce ses activités en tant que coentreprise dont China Southern Airlines est propriétaire à 53 % et CAE, à 47 %.

- Les élèves-pilotes d'AirAsia inscrits au programme bêta de licence de pilote en équipage multiple (MPL) de CAE ont réussi les phases Formation principale, Formation de base et Formation intermédiaire.
- Nous avons annoncé : (i) des contrats à long terme relatifs à la Dotation en pilotes et portant sur la fourniture de plus de 150 pilotes à trois compagnies aériennes en Asie et en Europe, de même qu'à l'Association des pilotes professionnels antillo-guyanais (APPAG), une initiative parrainée par la Commission européenne; (ii) un contrat à long terme conclu avec l'European Institute of Aviation and Business GmbH (EIAB) établi à Saarlouis (Allemagne) pour la formation des élèves-pilotes débutants indépendants dans le cadre de son programme de baccalauréat en aviation; (iii) un contrat conclu avec le centre de formation Omni Aviation à Tires (Portugal) pour la formation des élèves-pilotes débutants aux règles de vol à vue (VFR).

Formation pour l'aviation d'affaires

- Nous avons commercé la formation pour deux aéronaves d'affaires, soit les Bombardier Challenger 300 et Challenger 604, et lancé un cinquième centre de formation pour l'aviation d'affaires à notre installation d'Amsterdam.
- Nous avons mis en service quatre nouveaux simulateurs pour l'aviation d'affaires : un FFS Bombardier Learjet 40/40XR/45/45XR convertible et un FFS Cessna Citation II à Burgess Hill, au Royaume-Uni, ainsi qu'un FFS Embraer Phenom 100/300 convertible et un FFS Dassault Falcon 50EX à Dallas, aux États-Unis.
- Nous avons annoncé des projets visant à ajouter quatre nouveaux FFS à notre flotte pour l'aviation d'affaires : un Bombardier Challenger 604, un Dassault Falcon 7X et un Falcon 900EX EASy/Falcon 2000EX EASy convertible au centre de formation CAE des Émirats à Dubaï, aux Émirats arabes unis, ainsi qu'un Cessna Citation Sovereign au centre de formation CAE du Nord-Est à Morristown, aux États-Unis.
- Nous avons renforcé l'alliance Honeywell-CAE Training Alliance qui offre maintenant des cours de formation à la maintenance aux techniciens en Europe, au Moyen-Orient et en Asie.

Formation sur hélicoptères

- Nous avons acquis l'organisme de formation aéronautique de CHC Helicopter, y compris quatre FFS situés en Norvège, au Royaume-Uni et au Canada, et nous avons conclu une entente qui a fait de nous le partenaire à long terme de CHC en matière de formation. Nous serons responsables de la formation de plus de 2 000 pilotes d'hélicoptères et ingénieurs de maintenance.
- Nous avons annoncé, en collaboration avec Líder Aviação, le plus important exploitant d'hélicoptères au Brésil, une coentreprise qui fournira des programmes de formation perfectionnés et fondés sur la simulation aux pilotes d'hélicoptères en Amérique du Sud au début de 2012. La nouvelle coentreprise fera l'achat du tout premier FFS de niveau D et de la Série CAE 3000 qui reproduira l'appareil Sikorsky S-76C++.

- Nous avons annoncé la vente d'un FFS de niveau D et de la Série CAE 3000 pour le S-76C++ à notre coentreprise avec China Southern Airlines, le centre de formation de Zhuhai.
- Nous avons installé à Phoenix (Arizona) le premier simulateur de missions d'hélicoptères de la Série CAE 3000, un modèle Eurocopter AS350 B2. Ce simulateur a été certifié au niveau 7 dans la classification des dispositifs de formation au vol par la FAA des États-Unis.
- Nous avons reçu l'approbation de la FAA concernant la prestation de la formation au sol pour l'hélicoptère Eurocopter AS350 par le biais d'un programme d'apprentissage en ligne CAE Simfinity^{MC}, qui permet aux pilotes de réduire le temps passé au centre de formation pour la formation initiale et périodique.
- Nous avons annoncé, en collaboration avec l'Autorité aéroportuaire indienne (AAI), un nouveau programme de formation initiale des pilotes d'hélicoptères à l'Académie mondiale CAE de Gondia (Inde). Le programme mènera à une licence de pilote professionnel pour hélicoptère.

Services liés aux données de vol

- CAE Flightscape a signé un contrat pour la fourniture d'un laboratoire complet de recherche sur la sécurité aérienne destiné au Bureau d'enquête sur les accidents (BEA) de la République fédérale du Nigéria.

3.3 Tendances et perspectives sur les marchés des groupes PS/C et FS/C

Dans le secteur de l'aviation commerciale, la croissance de la capacité et du trafic passager est surtout tributaire du PIB mondial. Cette mesure de l'activité économique sous-tend le fait que l'ensemble du secteur de l'aéronautique anticipe une croissance moyenne à long terme du trafic aérien d'environ 5 % par année au cours des deux prochaines décennies. Grâce aux populations de plus en plus prospères de ces régions, les taux de croissance sur les marchés émergents comme la Chine, l'Inde, l'Amérique du Sud, le Moyen-Orient et l'Asie du Sud-Est ont surclassé la croissance des marchés parvenus à maturité comme l'Europe et l'Amérique du Nord. Ce niveau d'activité vigoureux a contribué au nombre élevé d'avions commerciaux en carnet, soit quelque 8 000 appareils. Les OEM d'avions commerciaux ont intensifié leur production et ont annoncé de nouveaux programmes, notamment les Airbus A320NEO et A350, les Boeing B747-8 et B787, le Bombardier CSeries et le Mitsubishi MRJ. D'autres OEM ont également annoncé de nouvelles plateformes, comme l'UAC SSJ100, qui vient d'entrer en service en Russie, de même que les appareils COMAC ARJ121 et C919.

Dans le secteur de l'aviation d'affaires, les commandes et l'utilisation d'appareils sont aussi surtout tributaires du PIB, mais plus précisément de la rentabilité des entreprises. Durant la plus récente récession, le secteur a été touché par une chute des livraisons d'appareils et par une diminution importante des heures et des cycles de vol dont il ne s'est pas encore remis. Bien que les indicateurs soient majoritairement favorables, autant en ce qui a trait à la croissance des bénéficiaires des entreprises aux États-Unis qu'à l'utilisation, les livraisons d'appareils et l'utilisation des avions exploités aux États-Unis doivent encore s'améliorer d'environ 15 % à 20 % pour regagner le terrain perdu durant la récession. Au cours des derniers mois, d'importants OEM d'avions d'affaires, dont Bombardier, Dassault et Gulfstream, ont annoncé de nouveaux programmes d'appareils, ce qui illustre leur confiance envers le marché. La demande de formation sur avions d'affaires s'est améliorée dans les secteurs des appareils de grande dimension et de moyenne dimension, alors que dans le secteur des appareils de petite dimension,

elle demeure stable quoique faible. La demande devrait reprendre avec l'amélioration soutenue de facteurs économiques tels que la croissance des profits des entreprises et la hausse des dépenses en immobilisations.

Dans le secteur PS/C, le niveau d'activité du marché s'est relevé durant l'exercice actuel. Cependant, la concurrence demeure intense et les prix se sont légèrement améliorés par rapport à ceux qui avaient cours durant la récession. Au cours de l'exercice 2011, nous avons reçu des commandes pour 29 FFS. Pour l'instant, nous prévoyons des ventes semblables pour l'exercice 2012.

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'appareil;
- 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;
- exigences internationales pour la certification des dispositifs de formation au vol (FSTD);
- le nouveau mode d'attestation des pilotes requiert de la formation faisant appel à la simulation;
- resserrement des exigences de formation.

Carnets de commandes d'appareils

La conjoncture du marché de l'aviation civile commerciale s'est considérablement améliorée depuis la dernière récession mondiale. Au cours de l'année civile 2010, Boeing a reçu un total net de 530 commandes d'appareils neufs (commandes fermes moins les annulations), comparativement à 142 pour l'année civile 2009, et Airbus a reçu un total net de 574 commandes au cours de l'année civile 2010, comparativement à 271 pour l'année civile 2009. Bien que Boeing et Airbus aient reçu un total net de 106 commandes et d'une commande, respectivement, pour le trimestre terminé le 31 mars 2011, les niveaux élevés de leurs carnets de commandes, soit plus de 3 000 appareils chacun, devraient créer des occasions d'affaires pour l'ensemble de notre catalogue de produits et de services de formation. En 2010, Boeing a fait état d'un total de 462 livraisons d'appareils commerciaux, tandis qu'Airbus a annoncé 510 livraisons pendant la même période. Les chiffres sont essentiellement restés stables par rapport à l'année précédente. Au cours du trimestre terminé le 31 mars 2011, Boeing a fait état d'un total de 104 livraisons d'appareils commerciaux, tandis qu'Airbus a annoncé 119 livraisons pendant la même période.

En 2010, Airbus a annoncé qu'elle allait augmenter la production de jets de la gamme A320 afin de la porter à 40 appareils par mois d'ici le premier trimestre de 2012. Pour la gamme A320, Airbus a récemment mentionné que le rythme de production pourrait atteindre 42 ou même 44 appareils par mois après 2012, et Airbus a également annoncé son intention de lancer l'A320 NEO (New Engine Option). Boeing a aussi annoncé des plans visant l'augmentation graduelle de la production du 737NG, qui passerait de 31,5 appareils par mois à 35 d'ici le début de 2012 puis à 38 d'ici le deuxième trimestre de 2013. En ce qui concerne le 737NG, Boeing évalue également la possibilité de porter la production à 42 appareils par mois, puis d'atteindre ultérieurement 50 par mois. Pour ce qui est du 777, la production mensuelle passera de 5 à 7 appareils par mois d'ici le milieu de 2011, puis elle sera haussée pour atteindre 8,3 appareils par mois au premier trimestre de 2013. Les hausses seront mises en œuvre graduellement et

devraient ultimement se traduire par une augmentation de la demande pour les produits et les services de formation.

Un nouveau vent d'optimisme souffle sur le secteur de l'aviation d'affaires. Les commandes d'aéronefs d'affaires sont en hausse, en raison de la demande d'appareils de grande dimension, surtout dans les marchés internationaux et émergents. Bien qu'il règne toujours une certaine incertitude, les OEM ont accru leur taux de production et ont lancé un grand nombre de nouveaux programmes. Au dernier trimestre de 2010, les livraisons mondiales ont augmenté de 7 % par rapport à l'année précédente, selon la General Aviation Manufacturers Association (GAMA). En outre, le nombre de vols de jets d'affaires s'est accru au cours des 12 derniers mois, surtout pour ce qui est des vols outre-mer, selon la Federal Aviation Administration (FAA). Cette année, NetJets, le plus important exploitant de jets privés au monde, a signé une commande ferme visant 50 jets d'affaires Global de Bombardier, avec la possibilité d'acquérir 70 appareils supplémentaires. À l'automne 2010, NetJets avait déjà commandé 50 Phenom 300 auprès d'Embraer, avec la possibilité d'acquérir 75 appareils supplémentaires. Ces commandes d'envergure sont une preuve encourageante de la reprise du secteur des jets d'affaires, qui se remet lentement du ralentissement économique.

Nouvelles plateformes moins énergivores

Les OEM 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, l'Airbus A350 XWB, l'Airbus A320 NEO, l'Embraer 190, le Dassault Falcon 7X, les jets très légers et légers Embraer Phenom 100 et 300, le MRJ, le COMAC ARJ21 ainsi que les Bombardier Learjet 85 et 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, nous avons récemment 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 le premier simulateur de vol CSeries. De plus, nous avons conclu une entente avec ATR qui servira de cadre d'application pour la fourniture d'une série de produits et de services de soutien aux exploitants d'appareils ATR, y compris l'élaboration du premier simulateur de vol pour le nouvel appareil ATR42/72-600. Au deuxième trimestre de l'exercice 2011, nous avons annoncé la fourniture à Mitsubishi Aircraft Corporation d'un programme de fournisseur exclusif de solutions de formation de 10 ans pour élaborer et fournir une solution de formation complète pour le nouveau MRJ. Parallèlement à cette entente, nous élargissons notre réseau de formation et développons deux simulateurs de vol MRJ de Série CAE 7000 de même que des dispositifs intégrés d'entraînement aux procédures CAE Simfinity^{MC}. Au deuxième trimestre de l'exercice 2011, nous avons aussi annoncé la conclusion d'un contrat avec Airbus visant la conception et la construction de deux simulateurs de vol de Série CAE 7000 pour l'Airbus A350 XWB, soit les premiers simulateurs au monde pour ce nouvel appareil long-courrier. Nous concevrons aussi six dispositifs d'entraînement aux procédures CAE Simfinity^{MC} pour l'Airbus A350 XWB. Cependant, si le programme subit des retards et que, par conséquent, les livraisons de nouveaux appareils sont aussi retardées, nos prises de commandes et nos livraisons le seront également.

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, du Moyen-Orient, de l'Amérique du Sud et de la Chine devraient continuer de 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 la vaste gamme de produits et de services offerts par CAE.

Croissance à long terme prévue du trafic aérien

Le trafic passager a augmenté de 8,2 % et le fret-tonne-kilomètre, de plus de 20,6 %, pour l'année civile 2010 par rapport à l'année civile 2009. Au cours des trois premiers mois de l'année civile 2011, le trafic passager a progressé de 5,9 % comparativement aux trois premiers mois de l'année civile 2010, tandis que le fret-tonne-kilomètre s'est accru de 4,6 %. 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 plusieurs marchés. Les contraintes sur l'offre comprennent le vieillissement des équipages, le nombre moins élevé de pilotes militaires qui se recyclent dans le secteur civil et la diminution des inscriptions dans les écoles techniques. Dans les marchés à croissance élevée comme l'Inde, la Chine, l'Amérique du Sud et l'Asie du Sud-Est, 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 le placement de pilotes, notre formule clé en main qui inclut des services d'évaluation, de sélection, de formation et de placement de pilotes. Elle crée aussi des débouchés pour l'Académie mondiale CAE, qui regroupe actuellement 11 organismes de formation aéronautique dans le monde, ce qui en fait le plus important réseau d'écoles de formation initiale. De concert avec nos partenaires, nous sommes, grâce à l'Académie mondiale CAE, en mesure de former plus de 1 800 élèves-pilotes chaque année pour leur permettre de devenir des pilotes d'appareils à voilure fixe professionnels ou des pilotes d'hélicoptères. En outre, la pénurie mondiale de techniciens de maintenance nous donne la possibilité de placer plus rapidement nos solutions pour la formation technique. Cette tendance touche aussi les agents de bord pour lesquels nous fournissons également des 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 commence 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'OACI, qu'adoptent graduellement les autorités de réglementation de l'aviation partout dans le monde. Le processus MPL met davantage l'accent sur la formation fondée sur la simulation pour amener les élèves-pilotes 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 pour répondre aux nouvelles exigences fondées sur le rendement développées par Transports Canada. Jusqu'à présent, le programme bêta a atteint ou surpassé toutes les attentes, et le premier groupe de stagiaires a complété les quatre phases du programme et est retourné à AirAsia pour terminer la dernière étape du programme, soit la familiarisation avec les sites ainsi que les décollages et les atterrissages d'aéronefs. Si le processus MPL continue d'être adopté et de gagner en popularité dans les marchés émergents comme ceux de la Chine, de l'Inde, de l'Asie du Sud-Est et du Moyen-Orient, où le besoin en pilotes qualifiés formés de manière la plus efficace possible est le plus important, il en résultera un recours accru à la formation fondée sur la simulation.

Exigences internationales pour la certification des dispositifs de formation au vol (FSTD)

Pendant l'été 2009, l'OACI a publié une analyse stratégique définissant les exigences de simulation de vol pour la certification de FSTD dans les 190 pays membres de l'OACI. 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 nos capacités de formation, nous serons en mesure de répondre à l'accroissement de la demande de formations plus réalistes et immersives. Une initiative semblable de l'OACI, qui vise à établir les exigences pour les FSTD d'hélicoptères civils, tire à sa fin.

3.4 Produits de simulation – Militaire (« PS/M »)

Ce secteur conçoit, construit et fournit de l'équipement de formation militaire évolué et des outils logiciels pour les forces aériennes, terrestres et navales

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 de la défense 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. L'utilisation du système visuel CAE Medallion destiné au prestigieux programme Eurofighter Aircrew Synthetic Training Aids, ainsi que du F-16 et des simulateurs de vol d'avion d'entraînement des Forces aériennes turques, 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 160th Special Operations Aviation Regiment – Airborne des forces d'opérations spéciales américaines et son utilisation par l'Armée de terre allemande pour mettre à niveau les 12 simulateurs d'hélicoptères qui se trouvent à son école d'aviation située à Bückeburg.

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. Aux États-Unis, CAE a accru son expertise en formation sur véhicules terrestres grâce à l'acquisition des actifs de la division Technology Assisted Learning (TAL) de RTI International vers la fin de l'exercice 2011. TAL fournit des dispositifs d'entraînement à la maintenance pour un certain nombre de véhicules terrestres de l'Armée de terre américaine.

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 OEM, à des organismes gouvernementaux et au secteur de la défense.

Notre stratégie dans le marché de la défense consiste à mondialiser et à diversifier nos activités dans ce secteur. Des pressions s'exercent sur bon nombre de budgets de défense traditionnels dans le monde, tandis que dans certaines régions, comme l'Inde et le Moyen-Orient, on prévoit une croissance des dépenses engagées en matière de défense. Afin de devenir une société d'envergure internationale, nous avons diversifié nos sources de revenus entre plusieurs marchés nationaux et, par conséquent, plusieurs budgets de la défense, ce qui, à notre avis, nous permet d'accroître la prévisibilité et la résilience de nos activités dans le secteur militaire. Nous sommes l'un des principaux fournisseurs de solutions de modélisation, de simulation et de formation, et nous maintenons une présence locale importante dans les marchés clés de la défense. La mise en œuvre réussie de notre stratégie a donné lieu à des résultats favorables concrets. Bien que les programmes puissent subir des retards et des coupures qui pourraient avoir des répercussions, nous sommes optimistes face à la tendance mondiale vers la simulation dans le secteur militaire, ce qui nous porte à croire qu'à long terme les solutions fondées sur la simulation seront en excellente position pour répondre à certains des enjeux budgétaires du secteur de la défense.

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 OEM 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 et Hawker Beechcraft l'a choisie à titre de partenaire en ce qui concerne les systèmes de formation au sol sur le nouvel avion de reconnaissance armé et léger AT-6. 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 des OEM de véhicules aériens sans pilote (UAS) pour élaborer des solutions complètes d'entraînement aux missions et de soutien en service. 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 a amorcé l'exploitation d'un centre de formation sur hélicoptères à Bengelaru, en Inde, en 2010. CAE fait partie d'un regroupement de sociétés dirigé par Lockheed Martin et Sikorsky et 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 à l'origine pour le Special Operations Command des États-Unis a aujourd'hui été adoptée par différentes forces de défense, y compris l'Armée allemande, les Forces aériennes turques et les Forces aériennes canadiennes. 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.

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. Presagis est un chef de file mondial dans le domaine des solutions logicielles commerciales prêtes à l'emploi (COTS) de modélisation, de simulation et d'affichage graphique embarqué pour les secteurs de l'aéronautique et de la défense, et elle est le seul développeur à fournir une gamme unifiée de logiciels COTS fondés sur des normes ouvertes. Presagis combine une technologie de pointe avec des services innovateurs afin d'aider ses clients à simplifier leur charge de travail, à réduire leurs risques liés au projet, à créer des modèles détaillés et des simulations complexes et à développer des applications conformes à la norme DO-178B.

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 transport, les avions de ravitaillement et les avions 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. Étant donné la complexité croissante des engins terrestres, notamment le C4ISR intégré et les systèmes d'armes sophistiqués, combinée aux contraintes budgétaires des forces armées, on remarque une tendance croissante vers un usage accru de la formation synthétique pour les chars d'assauts et les véhicules blindés de combat. Cela aide à réduire les tirs réels, l'usage des chenilles ainsi que les dommages causés par l'usure et permet aux militaires de consacrer des systèmes aux besoins opérationnels.

3.5 Formation et services associés – Militaire (« FS/M »)

Ce secteur fournit des services de formation clés en main, des services de soutien, de la maintenance des systèmes, ainsi que des solutions de modélisation et de simulation

Notre secteur FS/M fournit des services de formation clés en main et une expertise dans l'intégration des systèmes de formation aux forces armées du monde entier, comme le centre de formation des équipages d'hélicoptères moyens de soutien (MSHATF) de la base des Forces royales aériennes (RAF) de Benson (au Royaume-Uni), le programme Fournisseur de systèmes d'entraînement opérationnel (FSEO) des Forces canadiennes, le système d'entraînement de l'équipage C-130 modernisé pour les Forces royales aériennes saoudiennes (RSAF) à la base aérienne du roi Abdullah, située à Jeddah, et le système d'entraînement de l'équipage du KC-135 des Forces aériennes américaines (USAF) dans 13 bases américaines et internationales. 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 aux termes d'un contrat qui a été renouvelé pour cinq ans à l'exercice 2011. CAE continue de fournir des services de maintenance pour la plupart des simulateurs de vol exploités par les forces terrestres, aériennes et navales d'Allemagne. À l'école d'aviation German Army Aviation School à Bückeburg, CAE offre des services complets de formation et de soutien. En Australie, aux termes du contrat de gestion et de soutien des simulateurs aéronautiques des Forces de défense australiennes (MSAAS), CAE offre des services d'ingénierie et de maintenance pour la plupart des simulateurs de vol des Forces de défense australiennes. Aux États-Unis, CAE fournit une gamme de services dans plusieurs bases, notamment l'école de C-130 des USAF à la base aérienne de Little Rock. 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 2011, CAE a remporté un contrat auprès des USAF portant sur la fourniture de services complets d'entraînement de l'équipage du KC-135. Aux termes du contrat, qui a une durée initiale de neuf mois et est accompagné de neuf années en option, CAE USA est le maître d'œuvre qui fournira des services d'entraînement de l'équipage dans 13 bases des USAF aux États-Unis et partout dans le monde où plus de 3 500 pilotes, copilotes et opérateurs de perche du KC-135 s'entraînent chaque année. La valeur total du contrat au cours de sa durée initiale et des neuf années en option devrait dépasser 250 millions de dollars.

Au cours de l'exercice 2011, dans le cadre de la modification du contrat MSAAS en Australie, CAE Australia Pty Ltd. sera dorénavant chargée de fournir des services complets de formation pour soutenir la nouvelle flotte d'avions-citernes KC-30A des RAAF pendant une période initiale de huit ans. Le personnel de CAE à la base des RAAF à Amberley fournira des services d'instruction en classe et sur simulateur, de développement de didacticiels, de maintenance et de soutien d'appareils de formation ainsi que de gestion des installations.

Au cours de l'exercice 2011, le ministère de la Défense du Royaume-Uni a octroyé à CAE UK plc un contrat de cinq ans pour que cette dernière continue à fournir des services de soutien à la formation sur les systèmes d'entraînement sur hélicoptère Lynx de la Marine royale à la base aérienne de la Marine royale (RNAS) à Yeovilton de même que sur les systèmes d'entraînement Sea King Mk6 à la RNAS située à Culdrose. CAE fournira des services de soutien logistique sur place, comme la maintenance des simulateurs, la maintenance préventive et d'autres services de soutien.

Au cours de l'exercice 2011, CAE a remporté un contrat de cinq ans auprès de Lockheed Martin ASIC UK portant sur la prestation de services de soutien sur le système d'entraînement Merlin (MTS) EH101 de la Marine royale construit par CAE et situé à la RNAS à Culdrose. Dans le cadre du programme Integrated Merlin Operational Support (IMOS), CAE continuera de fournir des services intégrés de soutien logistique, des services de soutien technique et des services de gestion de l'obsolescence. Le programme IMOS pour les aéronefs est censée continuer de soutenir la flotte d'hélicoptères Merlin EH101 de la Marine royale jusqu'en 2029.

En raison de son leadership mondial continu en matière de fourniture de services de formation pour le C-130, CAE a remporté un contrat de services de maintenance et de soutien des simulateurs auprès d'IGTEC, société technologique du domaine de l'aéronautique établie en Malaisie, pour un simulateur de missions C-130H fabriqué par CAE et destiné au nouveau centre régional de simulation d'IGTEC près de l'aéroport international Subang en Malaisie. Au début

de l'exercice 2011, IGTEC a conclu un contrat avec CAE pour concevoir et construire le nouveau simulateur de missions C-130H, qui sera livré vers la fin de 2012.

À l'exercice 2011, Lockheed Martin a octroyé à CAE des sous-contrats portant sur la fourniture de services de soutien à la maintenance et de soutien logistique intégré sur les dispositifs d'entraînement C-130J construits par CAE et exploités par la Aeronautica Militare Italiana (les Forces aériennes italiennes) au Centre national de formation situé à Pise, en Italie. De plus, CAE a remporté un sous-contrat pour fournir des services de soutien et de maintenance sur les systèmes d'entraînement C-130J de la RAF situés à la base de la RAF à Lyneham, dans le cadre d'un programme appelé « UK RAF C-130J Hercules Integrated Operational Support ».

Le groupe FS/M bénéficie de revenus soutenus de ses contrats de service de formation et de soutien à long terme.

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. Les services de formation impartis ou privatisés ont fait preuve d'avantages comme la rentabilité et une prestation accélérée de services de formation en plus de permettre au personnel militaire en uniforme de se concentrer sur leurs engagements d'ordre opérationnel. 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 impartit 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 de la dernière année, CAE a obtenu de nombreux succès sur le marché militaire par l'intermédiaire des secteurs PS/M et FS/M. Entre autres :

- Les Forces aériennes américaines ont octroyé à CAE un contrat portant sur la fourniture de services complets d'entraînement de l'équipage du KC-135 pour les dix prochaines années. C'est la première fois que CAE agit à titre de maître d'œuvre d'un programme d'entraînement de l'équipage des Forces aériennes américaines.
- Lockheed Martin a octroyé à CAE un contrat portant sur la fourniture d'une solution complète d'entraînement des techniciens de maintenance sur l'avion CC-130J pour le gouvernement canadien. Dans le cadre de ce programme, CAE concevra et construira un ensemble de dispositifs de formation à la maintenance CC-130J qui inclura deux entraîneurs à la maintenance et aux systèmes d'arrimage et de largage CC-130J, un dispositif d'entraînement intégré aux systèmes du poste de pilotage CC-130J, des entraîneurs virtuels à la maintenance sur PC CAE Simfinity et des didacticiels. CAE gèrera aussi le soutien en service pour le programme de formation des techniciens de maintenance du CC-130J à la base des Forces canadiennes à Trenton jusqu'au milieu de 2016.
- L'Armée allemande a octroyé à CAE un contrat pour poursuivre la prestation d'un éventail de services de soutien à la formation et de maintenance au centre de simulation Hans E. Drebing de l'école d'aviation German Army Aviation School à Bückeburg. Le nouveau contrat de six ans porte sur la maintenance sur place des 12 simulateurs d'hélicoptères construits par CAE et exploités par l'école d'aviation.
- CAE a fait l'acquisition de la division TAL de RTI International dans le but d'élargir davantage ses solutions de formation et de simulation dans le domaine terrestre. TAL fournit des dispositifs d'entraînement à la maintenance pour les véhicules terrestres de l'Armée de terre américaine depuis le début des années 90. TAL conçoit, construit et livre des dispositifs d'entraînement à la maintenance pleine grandeur et de haute fidélité de même que des entraîneurs virtuels de bureau pour une série de variantes des véhicules de combat Bradley, des chars d'assaut Abrams et du système de roquettes d'artillerie à grande mobilité.

3.6 Tendances et perspectives commerciales dans les groupes PS/M et FS/M

Nous observons divers degrés de rationalisation des budgets de la défense à l'échelle mondiale, y compris les mesures mises en place au Royaume-Uni et en Allemagne. Aux États-Unis, M. Gates, le secrétaire à la Défense, a dévoilé le dernier budget de la défense, qui comprend des économies de 100 milliards de dollars. Nous n'avons pas constaté d'annulations massives des programmes susceptibles de modifier nos perspectives; néanmoins, les retards de financement du budget de la défense américaine en vertu de la résolution de continuation antérieure causent des retards dans l'attribution des contrats dans le cadre des programmes de défense des États-Unis. Cette situation crée de nouveaux défis pour le secteur de la défense dans son ensemble, mais CAE s'attend néanmoins, à long terme, à profiter de la hausse de l'utilisation des systèmes de formation faisant appel à la simulation dans tous ses marchés, en raison d'un important besoin de réduire les coûts.

Il est plus difficile de formuler des prévisions à long terme étant donné l'évolution du marché, mais pour l'instant, nous prévoyons qu'environ 9 000 nouveaux aéronefs militaires pilotés par des personnes seront mis en service dans les flottes militaires du monde au cours des cinq prochaines années, ce qui devrait créer une demande pour quelque 275 FMS. Nous ne nous intéressons pas à toutes les plateformes ni à tous les marchés à l'heure actuelle, mais nous sommes en mesure de répondre à une partie de la demande prévue.

Nous croyons que, dans le contexte actuel, la capacité de CAE de contribuer à la réduction des coûts liés à la préparation militaire est unique. En plus de soutenir les flottes dans le monde et l'ajout de nouveaux appareils, la demande pour nos produits et services sera alimentée par :

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

Nous avons déjà fait nos preuves en ce qui concerne le respect du budget et de l'échéancier de livraison des programmes et nous sommes bien positionnés pour fournir aux forces armées des solutions pour 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 et l'aéronef de ravitaillement KC-46A, 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 systèmes aériens sans pilote (UAS) 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. De plus, nous continuons à rechercher la croissance dans divers secteurs parallèles du marché de la défense tels que la formation sur véhicules terrestres, comme en témoigne notre acquisition, au quatrième trimestre de l'exercice 2011, de la division TAL de RTI International.

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. Des organisations militaires du monde entier ont manifesté la même volonté, plus particulièrement les forces armées des États-Unis et d'autres pays aux prises avec des contraintes budgétaires. À l'inverse de l'aviation civile où le recours à la formation sur simulateur est courant, les forces armées ne sont pas obligées de former leurs pilotes sur simulateur, et, par conséquent, l'usage de simulateurs a traditionnellement été plus rare. 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. Les USAF estiment que la formation sur appareil coûte environ 10 fois plus cher que la formation fondée sur la modélisation et la simulation. Selon la demande de budget du Department of Defence pour l'exercice 2012, les officiers des USAF, dans le but de réduire les coûts, ont proposé la baisse du budget de formation au vol. Les USAF promettent que, en consacrant davantage de temps à la

« formation évoluée sur simulateur », les équipages compenseront la perte de formation au vol. 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. Un officier militaire britannique commentait les réductions imminentes des dépenses militaires du Royaume-Uni de la façon suivante : « de toutes les incertitudes entourant l'examen actuel de la défense stratégique, une certitude émerge : l'intensification du recours à la simulation dans l'avenir en raison de ses avantages intrinsèques ».

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 du secteur de la défense en vue de resserrer nos liens avec ceux-ci et de nous positionner pour saisir des occasions d'affaires. Les OEM 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, Hawker Beechcraft offre maintenant l'avion de reconnaissance armé et léger AT-6; Boeing conçoit actuellement un nouvel aéronef de patrouille en mer, le P-8A Poseidon et a obtenu le contrat des Forces aériennes américaines pour de nouveaux avions-citernes; NH Industries livre actuellement ses hélicoptères NH90; Airbus Military est en train de promouvoir vigoureusement la série de dispositifs de formation MRTT A330, le simulateur A400M 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.

Recours à la modélisation et à la simulation pour l'aide à l'analyse et à la prise de décisions

La modélisation et la simulation servaient jusqu'à ce jour au soutien à la formation. Cette application est bien comprise, et elle est utilisée par les forces militaires et les agences civiles du monde entier. Nous sommes d'avis qu'il existe des possibilités de croissance si nous sortons la simulation du simulateur et l'appliquons dans l'ensemble du cycle de vie du programme, y compris pour l'aide à l'analyse et à la prise de décisions. Nous constatons que les gouvernements et les forces militaires cherchent à appliquer les environnements synthétiques fondés sur la simulation aux programmes de recherche et de développement de même qu'à la conception et à l'essai des systèmes, et qu'ils souhaitent également bénéficier d'outils d'aide à la prise de décisions nécessaires au soutien relatif à la planification des missions. Nous avons par exemple signé un contrat en 2011 pour la mise en place d'un centre national de modélisation et de simulation (CNMS) pour le ministère de la Défense du Brunei. Les Forces armées royales du Brunei et le ministère de la Défense de ce pays auront recours au CNMS pour analyser les possibilités en matière de structure des forces, pour évaluer et valider les capacités, pour élaborer la doctrine et les tactiques, et pour soutenir les exercices de répétition de formation et de missions.

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. Au troisième trimestre de l'exercice 2011, nous avons annoncé que CAE USA a remporté un contrat d'une durée prévue de dix ans (sous réserve du financement annuel) portant sur la fourniture de services complets d'entraînement de l'équipage du KC-135 aux USAF. CAE USA sera le maître d'œuvre responsable de la fourniture de services de gestion des programmes, d'instruction en classe et sur simulateur, de maintenance et de logistique, de mises à niveau des dispositifs d'entraînement et de déménagement des dispositifs pour plus de 3 500 membres d'équipage des avions-citernes KC-135 des USAF. En Australie, nous livrons une série de dispositifs d'entraînement pour l'avion multirôle de ravitaillement en vol et de transport (MRTT) KC-30A et, après la mise en service, CAE fournira maintenant des services de formation complets, y compris des services d'instruction en classe et sur simulateur, aux RAAF.

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

Les OEM 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 OEM 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. Au Royaume-Uni, la flotte d'hélicoptères Puma des Forces aériennes royales fait actuellement l'objet d'un programme visant à en prolonger la durée de vie jusqu'en 2022. Cela nous a permis de conclure un contrat avec le ministère britannique de la Défense pour la mise à niveau du simulateur Puma et du programme de formation à notre MSHATF. Les USAF modernisent 52 anciens appareils C-5, les faisant passer à la configuration C-5M, qui comprend une mise à niveau des logiciels d'avionique et un programme de réingénierie. Au deuxième trimestre de l'exercice 2011, nous avons remporté un appel d'offres concurrentiel visant la mise à niveau des dispositifs de formation sur simulateur pour les C-5 des USAF durant les prochaines années. L'octroi à CAE du contrat portant sur les systèmes d'entraînement de l'équipage du KC-135 lui permet de mettre à niveau les dispositifs de formation visant le KC-135, ce qui est nécessaire vu les importantes mises à niveau des aéronefs et l'obsolescence des simulateurs.

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^e 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'architecture environnement commun/base de données commune (CE/CDB) développée par nous. L'architecture CE/CDB rehausse 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 est de plus en plus considérée comme l'un des moyens les plus 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 de ce secteur. 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 précédent, 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^{MC} de CAE. Ce dernier, une technologie de formation fondée sur le secteur de l'aviation, est un système de briefing/debriefing 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 Imaging Inc. (ICCU) et de Solutions de formation en imagerie médicale virtuelle VIMEDIX inc. (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 auprès de la société Immersion a marqué notre entrée dans le domaine de la formation en micromanipulation chirurgicale.

Au cours du premier trimestre de 2011, CAE Santé a annoncé qu'elle a conclu de nouveaux contrats portant sur son nouveau système de gestion de centres de simulation Owl^{MC} de CAE. Les contrats ont été signés avec l'Université Laval, l'Université d'Ottawa et l'Hôpital du Sacré-Coeur de Montréal (HSCM). CAE Santé a également annoncé qu'elle avait vendu son premier simulateur d'échocardiographie transthoracique CAE VIMEDIXMC au Beth Israel Deaconess Medical Center, un hôpital d'enseignement de la Harvard Medical School.

CAE Santé a célébré l'ouverture officielle de l'un des plus importants centres de simulation en soins de santé au Canada au cours du premier trimestre de l'exercice 2011.

Au deuxième trimestre de l'exercice 2011, CAE Santé a intensifié les ventes de nos solutions d'échographie dirigée au chevet du patient CAE VIMEDIX et CAE ICCU ainsi que de nos simulateurs chirurgicaux. Nous avons également poursuivi le déploiement de plusieurs systèmes de briefing/débriefing Owl^{MC} de CAE. Les ventes de CAE VIMEDIX^{MC} ont totalisé 15 unités, y compris des contrats militaires clés aux États-Unis. De plus, l'American College of Chest Physicians (ACCP) intégrera notre programme ICCU à son premier programme de certification de l'échographie en soins intensifs. Nous avons aussi vendu 10 systèmes de simulation chirurgicale et une variété de mises à niveau de systèmes déjà déployés auprès de nos clients.

Au troisième trimestre de l'exercice 2011, CAE Santé a continué d'accroître sa part de marché. Des progrès ont été réalisés en Asie, au Moyen-Orient et en Russie. Nous fournissons des solutions de chirurgie et d'imagerie à des institutions médicales, notamment au Novosibirsk NII PK/Meshalkin, important hôpital de chirurgie cardiaque en Russie, à la Princess Noura University de Riyad au Royaume d'Arabie saoudite, à de nombreuses universités au Japon et à des institutions majeures en Chine, à Singapour, en Indonésie, en Inde et en Turquie. En Amérique du Nord, nous avons effectué plusieurs déploiements dans des hôpitaux d'enseignement clés, notamment le New York Presbyterian Hospital (Université Columbia) et le St. Michaels Hospital (Toronto) et de multiples clients du Department of Defense (DoD) des États-Unis ainsi que des Veterans Administration Medical Centers (VAMC).

Au quatrième trimestre de l'exercice 2011, CAE Santé a annoncé le lancement de son simulateur de patient ayant subi des traumatismes CAE Caesar^{MC}. CAE Caesar est un simulateur de patient haute fidélité qui servira principalement à améliorer la formation initiale et continue des paramédics militaires ainsi que la formation des paramédics des forces de l'ordre, des équipes de recherche et de sauvetage et de tout autre organisme participant aux soins des patients ayant subi des traumatismes sur les lieux de l'accident.

Marché des mines

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2011, nous avons fait l'acquisition de Datamine pour accroître notre présence dans le domaine de la simulation et de l'optimisation des mines. Le vaste catalogue de produits et de services-conseils de Datamine comprend notamment la gestion des données d'exploration, la modélisation géologique (corps minéralisés), la planification des mines et la gestion des activités minières. Cette acquisition s'inscrit dans notre stratégie à long terme visant à tirer parti de nos capacités en matière de modélisation, de simulation et de formation dans de nouveaux marchés soumis aux mêmes impératifs de réduction des risques et d'efficacité opérationnelle accrue que les secteurs de l'aviation civile et de la défense.

CAE Mines a réalisé des progrès notables grâce à la vente de nos solutions logicielles d'optimisation, de gestion et de planification des mines à des sociétés minières importantes, notamment BHP Mitsubishi Alliance, Vale Ferrus et Anglo American.

Le 1^{er} janvier 2011, nous avons acquis les actions de Century Systems, un fournisseur de systèmes de gouvernance et de gestion des données géologiques desservant l'industrie minière. L'intégration se poursuit afin de tirer parti de son expertise, de ses produits et de ses relations avec sa clientèle ayant trait aux systèmes de gestion des données géologiques grâce à l'expansion de notre portefeuille actuel et à notre forte présence sur le marché.

Au quatrième trimestre de l'exercice 2011, nous avons constaté une nouvelle croissance des ventes de logiciels grâce à de nouveaux clients en Amérique latine, dont Colquisiri, Minera Lincuna et Yamana (Caraïbes) et à de nouvelles ventes à Votorantim Metais (Brésil), ainsi qu'à de multiples emplacements de Fresnillo (Mexique).

Au quatrième trimestre de l'exercice 2011, CAE Mines a également commencé à aller au-delà de ses entreprises de consultation en logiciels et en produits et à partager notre vision avec le marché minier. Afin d'appuyer cette vision, elle a conclu des ententes avec d'importants organismes de recherche dans le but d'intensifier notre leadership éclairé en matière de technologie minière et d'étendre nos gammes de produits et de services de formation et de consultation.

Nos initiatives dans le cadre du programme Nouveaux marchés principaux en sont encore à leurs débuts. Elles présentent un potentiel de croissance à long terme intéressant et offrent à CAE la possibilité de se démarquer en tant que chef de file, comme nous l'avons fait dans tous nos marchés principaux. Les résultats du programme Nouveaux marchés principaux sont comptabilisés dans le secteur FS/C.

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 écoulons 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 particulièrement concurrence à Boeing, qui jouit d'un avantage concurrentiel sur nous 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. Boeing a un 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.

En 2008 et en 2009, la récession et les contraintes de crédit pour les produits destinés au marché civil se sont traduites par une concurrence accrue pour chaque vente possible, ce qui a donné lieu à une baisse des profits réalisés sur les ventes conclues au cours de cette période. Si de telles conditions se reproduisent, nos prix et nos marges pourraient s'en ressentir.

4.1.2 Budgets de la défense et calendrier des dépenses à cet égard

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 2011, 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. Les réformes et retards budgétaires, comme ceux survenus aux États-Unis au début de l'année civile 2011, pourraient prolonger l'exécution des contrats et se traduire par la constatation reportée des revenus.

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.

Si le prix du carburant devait atteindre des niveaux 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. Si le prix du carburant connaissait une hausse soutenue, les compagnies aériennes pourraient être amenées à réduire leur capacité de vol ou à ralentir leur croissance, car une telle capacité ne serait alors pas économiquement viable. Cette réaction provoquerait une baisse de la demande visant notre matériel et nos services de formation.

Les contraintes sur le marché du crédit pourraient entraver 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.

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, comme 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 et conformité

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. L'incapacité de nous conformer aux lois et règlements en matière de contrôle 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.

4.1.6 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.

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 des 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 empiètement des OEM*

Nous devons obtenir des données, des pièces, du matériel et bien d'autres intrants auprès d'un grand nombre d'OEM 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 près de 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 39 % 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 2011, devra être renouvelée en avril 2015. À l'heure actuelle, il nous est impossible de déterminer si elle sera renouvelée au même coût, pour la même période et selon des modalités similaires à celles qui nous ont été offertes cette année.

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. 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 2011, 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 0,04 \$ 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 Industrie Canada interdisent à CAE de verser un dividende si un tel paiement l'empêchait de s'acquitter de toute redevance due à Industrie Canada 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. À l'heure actuelle, CAE offre une réduction de 2 % sur le prix des actions acquises

par l'entremise du programme de réinvestissement des dividendes. Cette offre peut être modifiée et on devrait consulter les modalités du programme. Au cours des exercices 2009, 2010 et 2011, CAE a émis 99 407, 43 331 et 52 912 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 2011 et le 31 mai 2011, 256 964 756 et 257 005 300 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

CAE inc.			
Cours de l'action à la TSX – Exercice 2011			
Mois	Max.	Min.	Volume total
Avril 2010	10,42 \$	9,24 \$	10 251 177
Mai 2010	9,78 \$	9,00 \$	10 948 524
Juin 2010	9,85 \$	9,05 \$	14 054 233
Juillet 2010	10,09 \$	9,20 \$	7 944 007
Août 2010	10,50 \$	9,63 \$	8 042 149
Septembre 2010	11,03 \$	10,02 \$	10 778 050
Octobre 2010	11,71 \$	10,53 \$	13 434 413
Novembre 2010	11,72 \$	10,90 \$	10 232 455
Décembre 2010	11,73 \$	11,11 \$	8 670 465
Janvier 2011	12,81 \$	11,35 \$	14 529 921
Février 2011	13,36 \$	12,20 \$	15 662 278
Mars 2011	13,00 \$	12,25 \$	13 810 930
Cours de l'action à la NYSE – Exercice 2011			
Mois	Max.	Min.	Volume total
Avril 2010	10,42 \$	9,08 \$	885 673
Mai 2010	9,61 \$	8,41 \$	1 070 176

CAE inc.			
Cours de l'action à la TSX – Exercice 2011			
Mois	Max.	Min.	Volume total
Juin 2010	9,66 \$	8,61 \$	912 123
Juillet 2010	9,78 \$	8,58 \$	796 723
Août 2010	10,20 \$	9,16 \$	831 524
Septembre 2010	10,73 \$	9,51 \$	900 465
Octobre 2010	11,67 \$	10,31 \$	945 141
Novembre 2010	11,72 \$	10,64 \$	715 042
Décembre 2010	11,66 \$	10,97 \$	529 612
Janvier 2011	12,87 \$	11,39 \$	516 425
Février 2011	13,44 \$	12,42 \$	684 862
Mars 2011	13,39 \$	12,45 \$	670 775

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 2011, relativement à notre assemblée générale annuelle et extraordinaire des actionnaires qui se tiendra le 10 août 2011. 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; (ix) le rendement du président et chef de la direction.

Le conseil d'administration compte un comité d'audit, 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 The NORDAM Group, Inc. 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 d'audit.

**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 Rotman School of Management de l'Université de Toronto et 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 Petroleums 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 d'audit.

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

Fonctions principales

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 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.

L'HON. MICHAEL M. FORTIER, C.P.
Ville Mont-Royal (Québec) Canada
(2010)

Michael M. Fortier s'est joint à RBC Marchés des Capitaux (« RBCMC ») à titre de vice-président du conseil en octobre 2010. Il est administrateur de Groupe Aéroplan et est membre du comité d'audit de son conseil. Avant de se joindre à RBCMC, M^e Fortier était associé au sein d'Ogilvy Renault S.E.N.C.R.L., s.r.l. ainsi que conseiller principal de Morgan Stanley au Canada depuis janvier 2009. De février 2006 à octobre 2008, il a occupé divers postes au sein du gouvernement du Canada, soit ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux, ministre du Commerce international et ministre responsable de la grande région de Montréal. Avant d'entrer au gouvernement du Canada, il a travaillé dans le secteur des banques d'investissement, d'abord comme directeur général à la Credit Suisse First Boston (1999 à 2004), puis comme directeur

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

Fonctions principales

	<p>général à Valeurs mobilières TD (2004 à 2006). De 1985 à 1999, M^c Fortier a également exercé le droit au cabinet Ogilvy Renault S.E.N.C.R.L., s.r.l. dans les secteurs du financement des sociétés et des fusions et acquisitions. Il a vécu plusieurs années à Londres (Angleterre) pendant cette période. M^c Fortier est membre du comité de gouvernance.</p>
<p>PAUL GAGNÉ, CA Montréal (Québec) Canada (2005)</p>	<p>Paul Gagné est administrateur et membre du comité d'audit d'Ainsworth Lumber Co. Ltd., de la Corporation minière Inmet, et de Textron inc. ainsi qu'administrateur de diverses sociétés fermées. M. Gagné est également président du conseil de Wajax Corporation. 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 d'audit 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. M. Gagné est un comptable agréé au Canada. M. Gagné est membre du comité d'audit.</p>
<p>JAMES F. HANKINSON, CA Toronto (Ontario) Canada (1995)</p>	<p>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 2005 jusqu'à son départ à la retraite en 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 d'audit et est membre du comité des ressources humaines.</p>
<p>E. RANDOLPH (RANDY) JAYNE II Webster Groves (Missouri) États-Unis (2001)</p>	<p>E. Randolph (Randy) Jayne est associé directeur de Global Aerospace, Defense and Aviation Practice chez Heidrick & Struggles International</p>

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

Fonctions principales

	<p>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 de gouvernance.</p>
<p>ROBERT LACROIX, PH. D., C.M., O.Q., MSRC Montréal (Québec) Canada (2005)</p>	<p>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. M. 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. (PJC). M. Lacroix est membre du comité de gouvernance.</p>
<p>JOHN MANLEY Ottawa (Ontario) Canada (2008)</p>	<p>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 à titre de ministre de l'Industrie, de ministre des Affaires étrangères, de ministre des Finances et de vice-premier ministre. 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</p>

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

Fonctions principales

Canada et du conseil consultatif de Canada 2020. En 2008, 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.

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 a été président du conseil d'administration de l'Association des industries aérospatiales du Canada (« AIAC »). Il siège également au conseil d'administration de l'Association des industries canadiennes de défense et de sécurité (« AICDS »).

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

Fonctions principales

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^e 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 d'Aeroflex Incorporated, 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 des ressources humaines.

**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^{me} Stevenson est administratrice de la Banque Canadienne Impériale de Commerce et siège à son comité de gestion du risque. Elle est aussi administratrice de Valeant Pharmaceuticals, Inc. (où elle siège à son comité d'audit et des risques, à son comité des opérations et des finances et à son comité de gouvernance) et d'Open Text Corporation (où elle siège à son comité d'audit). Elle est gouverneure de l'Université de Guelph. De plus, elle a présidé le comité d'audit d'OSI Pharmaceuticals inc. jusqu'à la vente de la société 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^{me} Stevenson est membre du comité d'audit.

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 Inc., 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 il a quitté la société 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 principales¹**

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.

STÉPHANE LEFÈBVRE, CA
Ville Mont-Royal (Québec) Canada

Vice-président, Finances et chef de la direction financière, travaille pour CAE depuis 1997; auparavant, vice-président, Finances, Simulation et formation militaires (2005 à 2011).

HARTLAND J. A. PATERSON
Westmount (Québec) Canada

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

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).

JACQUES FERRARO, CPA
Laval (Québec) Canada

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

NICK LEONTIDIS
Île-Bizard (Québec) Canada

Vice-président exécutif, Stratégie et développement des affaires (2009 à aujourd'hui); vice-président exécutif, Vente, Marketing et Développement des affaires, Formation et services associés – Civil (2005 à 2009).

BERNARD CORMIER
Wolfville (Nouvelle-Écosse) Canada

Vice-président, Ressources humaines depuis juillet 2010. Ancien vice-président, Ressources humaines de Home Depot Canada et Asie (2004 à 2008) et

DIRIGEANTS

Nom et lieu de résidence

Poste chez CAE et fonctions principales¹

de Molson Inc. (2001 à 2004).

¹ L'année 2006 marque le début de la période des cinq dernières années, mais n'indique pas nécessairement la date à laquelle la personne est entrée dans 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, 2 594 465 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^{me} 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^{me} 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., société fermée fabriquant du 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. (« **Fraser** ») d'avril 2004 à février 2011. En juin 2009, Fraser a entrepris une restructuration supervisée par le tribunal en vertu la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (la « **LACC** ») et en vertu d'autres lois similaires sur la faillite des États-Unis. Dans le cadre de sa restructuration, Fraser a vendu la totalité de ses actifs producteurs et a distribué le produit de cette vente aux termes d'un plan consolidé de transaction et d'arrangement, que les tribunaux ont approuvé en février 2011. Les actions ordinaires de Fraser ont fait l'objet d'une suspension de cotation à la TSX le 23 juin 2009. Le 10 mars 2011, la CVMO a délivré une ordonnance d'interdiction d'opérations contre Fraser.

M. Craig 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 D'AUDIT

10.1 Mandat

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

10.2 Composition

Les membres du comité d'audit 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^{me} 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 d'audit 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 d'audit 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 d'audit de plusieurs sociétés ouvertes.

M. Gagné est comptable agréé. Outre ses activités actuelles indiquées dans le tableau des administrateurs présenté plus haut, il siège aussi aux comités d'audit des conseils d'administration de la Corporation minière Inmet, d'Ainsworth Lumber Co. Ltd. et de Textron inc. 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 d'audit de CAE.

M^{me} 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 d'audit. Elle siège également au comité d'audit d'Open Text Corporation, au comité d'audit et des risque de Valeant Pharmaceuticals International Inc. et au comité de gestion du risque de la Banque Canadienne Impériale de Commerce.

11. APPROBATION DE SERVICES

Le comité d'audit est responsable de la nomination et de la rémunération de l'auditeur indépendant de CAE ainsi que du maintien des services de ce dernier et de la supervision de son travail. Le comité d'audit doit préautoriser tous les services d'audit ou autres effectués par PricewaterhouseCoopers LLP (« PwC »), l'auditeur 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 d'audit autorise CAE et les membres de notre groupe à faire appel chaque année à l'auditeur pour assurer des services fiscaux et consultatifs financiers ainsi que d'autres services d'audit connexes, moyennant des honoraires qui ne doivent pas dépasser les montants précisés. Après réflexion, le comité d'audit 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 d'audit 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).

CATÉGORIE D'HONORAIRES	2011	2010
	(EN MILLIONS DE DOLLARS)	
1. Honoraires d'audit	2,1	2,6
2. Honoraires pour services liés à l'audit	0,5	0,4
3. Honoraires pour services fiscaux	0,5	0,5
Total	3,6	3,5

Les honoraires d'audit comprennent les honoraires facturés pour des services professionnels liés à l'audit 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 l'audit des contrôles internes et de l'information financière exigé par la législation Sarbanes-Oxley.

Les honoraires pour services liés à l'audit 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.

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 2011 relative à l'assemblée générale annuelle et extraordinaire des actionnaires de CAE qui aura lieu le 10 août 2011. Des renseignements financiers supplémentaires, y compris les états financiers audités 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 2011. 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 ou celui de CAE à 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 auditeurs 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, les termes suivants ont le sens qui leur est donné ci-après :

AVS : système de vision amélioré de CAE

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

CAE ou **Société** : CAE inc.

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

COMAC : Commercial Aircraft Corporation of China, Ltd

états financiers consolidés : les états financiers consolidés de la Société pour l'exercice terminé le 31 mars 2011 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 : les 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, soit les Forces royales aériennes australiennes

rapport annuel : le rapport annuel à l'intention des actionnaires pour l'exercice terminé le 31 mars 2011

UAS : véhicule aérien sans pilote

ANNEXE A – FILIALES

Le tableau suivant présente les filiales directes et indirectes de CAE au 31 mars 2011. Toutes les sociétés sont détenues en propriété exclusive sauf indication contraire.

Dénomination sociale	Territoire de constitution
<i>Canada</i>	
7320701 Canada inc.	Canada
7510438 Canada inc.	Canada
BGT BioGraphic Technologies inc.	Canada
CAE Datamine Canada 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. ¹	Québec
Century Systems Technologies Inc.	Canada
Flight Simulator-Capital L.P. ² (19,5 %)	Québec
Flight Simulator Capital Management Inc. (19,5 %)	Québec
ICCU Imaging inc.	Québec
Presagis Canada inc.	Canada
<i>États-Unis</i>	
CAE (US) Inc.	Delaware
CAE (US) LLC	Delaware
CAE Civil Aviation Training Solutions Inc.	Floride
CAE Flight Solutions USA Inc.	Delaware
CAE Global Academy Phoenix Inc.	Arizona
CAE Healthcare USA Inc.	Delaware
CAE North East Training Inc.	Delaware
CAE SimuFlite Inc.	Texas
CAE USA Inc.	Delaware
Datamine North America, Inc.	Colorado
Embraer CAE Training Services, LLC. (49 %)	Delaware
Engenuity Holdings (USA) Inc.	Delaware
KVDB Flight Training Services, Inc. (49 %)	Arizona
Presagis USA Inc.	Californie
Rotorsim USA LLC.	Delaware

¹ Partenariat

² Partenariat

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

ARGE Rheinmetall Defence Electronics GmbH /CAE Elektronik GmbH (50 %) ³	Allemagne
Backairn Limited.....	Royaume-Uni
B.V. Nationale Luchtvaartschool.....	Pays-Bas
CAE Aviation Training Peru Inc.....	Pérou
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 Datamine Australia Pty Ltd.....	Australie
CAE Datamine Chile SA.....	Chili
CAE Datamine Corporate Limited.....	Royaume-Uni
CAE Datamine International Limited.....	Royaume-Uni
CAE Datamine Peru S.A.....	Pérou
CAE Datamine Software Limited.....	Royaume-Uni
CAE Elektronik GmbH.....	Allemagne
CAE Engineering Korlátolt Felelősségű Társaság.....	Hongrie
CAE Euroco S.à.r.l.....	Luxembourg
CAE Global Academy Évora, SA.....	Portugal
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 Mining Brasil Soluções em Tecnologia Ltda.....	Brésil
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 Training Norway AS.....	Norvège
CAE (UK) plc.....	Royaume-Uni
CAE Verwaltungsgesellschaft mbH.....	Allemagne
CAE-LÍDER Training Do Brasil Ltda.....	Brésil
CVS Leasing Limited (13,39 %).....	Royaume-Uni
Embraer CAE Training Services (UK) Limited (49 %).....	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

³ Partenariat

Dénomination sociale	Territoire de constitution
Landmark Operations Limited	Royaume-Uni
Landmark Training Limited	Royaume-Uni
Mineral Industries Computing Limited.....	Royaume-Uni
Presagis Europe (S.A)	France
Rotorsim (Consortium) (50 %) ⁴	Italie
Rotorsim s.r.l. (50 %)	Italie
Sabena Flight Academy NV	Belgique
Sabena Flight Academy – Afrique (48 %)	Cameroun
Sabena Flight Academy – Consultation (25 %)	Belgique
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
<hr/>	
Autres	
CAE Australia Pty Ltd.	Australie
CAE Aviation Training Chile Limitada ⁵	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 (50 %).....	Inde
CAE Flight Training Center Mexico, S.A. de C.V.	Mexique
CAE India Private Limited (76 %).....	Inde
CAE Japan Inc.	Japon
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
China Southern West Australia Flying College Pty Ltd (47 %)	Australie
Datamine South Africa (Pty) Ltd.	Afrique du Sud
Emirates-CAE Flight 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

⁴ Partenariat

⁵ Partenariat

Dénomination sociale**Territoire de
constitution**

Zhuhai Xiang Yi Aviation Technology Company Limited (49 %).....Chine

FILIALES ABANDONNÉES OU INACTIVES**Dénomination sociale****Territoire de
constitution**

CAE Beteiligungsgesellschaft mbH.....Allemagne

CAE Center Maastricht B.V.Pays-Bas

CAE Screenplates SA.....France

CityLine Canadair Simulator und Training GmbH.....Allemagne

ISDAT Simulation SDN BHD (20 %)Malaisie

Extend Inc.Utah

SAGO Grünstucks-Verwaltungsgesellschaft mbHAllemagne

ANNEXE B

CAE INC.

COMPOSITION ET RESPONSABILITÉS DU

COMITÉ D'AUDIT ET DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

RÔLE ET COMPOSITION

Le comité d'audit (« 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 d'audit. 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 auditeurs 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 AUDITÉS

1. Examiner les états financiers annuels consolidés et audités 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 fiés 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 D'AUDITEURS EXTERNES

2. Recommander au conseil d'administration la nomination de l'auditeur externe, qui rend compte au Conseil et au comité d'audit, 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 de l'auditeur pour son travail d'audit annuel. Le comité a la responsabilité de superviser le travail fait par l'auditeur de la société dans le but de préparer ou de publier un rapport d'audit ou tout travail y afférent, et l'auditeur doit relever directement du comité. Ce dernier doit approuver au préalable l'engagement des auditeurs externes pour les besoins de l'audit, de tout service en rapport avec l'audit, 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 de l'auditeur externe, au moins une fois par année, un rapport écrit faisant la description détaillée de toutes les relations entre l'auditeur et CAE susceptibles d'influer sur l'objectivité et l'indépendance de l'auditeur. Examiner avec le conseil d'administration, chaque année, l'indépendance des auditeurs 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 auditeur externe de CAE.

EXAMEN ET DISCUSSION AVEC LES AUDITEURS EXTERNES

5. Examiner, avec les auditeurs externes et la direction, les plans annuels d'audit 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 auditeurs 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 auditeurs externes, faisant état de la procédure de contrôle de qualité interne de l'auditeur, des questions importantes soulevées par la plus récente révision de contrôle de qualité interne effectuée par les auditeurs 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 audits effectuées par les auditeurs, et faisant état des mesures prises pour apporter des réponses à ces questions. Rencontrer séparément et périodiquement les auditeurs externes.

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

EXAMEN ET DISCUSSION AVEC LES AUDITEURS INTERNES

8. Examiner le plan d'audit interne annuel, y compris l'évaluation du risque de l'audit, les activités planifiées, le niveau et la nature du travail menant au rapport, l'organisation de l'audit et le budget annuel. Rencontrer séparément et périodiquement les auditeurs internes.
9. Procéder à une demande précise et directe destinée aux auditeurs 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 de l'auditeur 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 audités annuels, des états financiers trimestriels et de l'auditeur indépendant, y compris de l'information divulguée par CAE dans le rapport de gestion).
11. Examiner avec la direction le rendement annuel d'un audit 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 d'audit, et de signalement anonyme et confidentiel, par les employés de la société, d'inquiétudes quant à des pratiques comptables ou d'audit 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.