

Annual meeting of shareholders 2018



Speakers:

Mr. Marc Parent, President and Chief Executive Officer

Ms. Sonya Branco, Vice President, Finance, and Chief Financial Officer

Tuesday, August 14, 2018

Montreal

Bilingual copy

TOWARDS NEW HORIZONS IN TRAINING

Merci Monsieur le président.

Good morning ladies and gentlemen,

Bonjour à tous,

Bienvenue à notre siège social. Je suis très heureux de vous recevoir une fois de plus ici, pour l'Assemblée annuelle des actionnaires de CAE.

(PAUSE – Partenaire de choix en formation)

Plus que jamais, CAE s'impose comme le **partenaire de choix en formation** d'un nombre toujours grandissant de compagnies aériennes, de forces de défense et de professionnels de la santé. Chaque année, nous formons plus de 120 000 pilotes et nous travaillons avec plus de 300 compagnies aériennes et grands exploitants d'avions d'affaires ainsi que plus de 50 forces de défense.

Notre réseau de formation, **le plus grand au monde**, compte plus de 65 centres de formation et écoles de pilotage. Nous sommes présents dans 35 pays sur quatre continents.

(Fiscal 2018 - Strong performance)

Si on jette un coup d'œil aux résultats financiers de l'exercice 2018, on se rend bien compte qu'on est sur une belle lancée!

We've had the best year yet in our seven-decade history!

We generated record revenue and order intake and we ended the year with a record backlog. We have reason to be proud of our work and what we have achieved.

(PAUSE) (Civil Aviation)

In Civil Aviation, our orders were at an all-time high. Following an extensive process improvement program, our flight simulators are more competitive than ever. We sold 50 full-flight simulators, once again leading the market with one of our best years ever.

In training, we increased our momentum. We signed comprehensive long-term training agreements with AirAsia, Jazz Aviation, Air Transat and Virgin Atlantic Airways, to name a few. We also won long-term training contracts with business aviation customers worldwide, including Elit'Avia and Flexjet.

Parmi les autres faits saillants, nous avons inauguré de nouveaux centres de formation à Minneapolis, aux États-Unis, et en Corée du Sud. Nous avons fait l'acquisition des parts d'AirAsia dans l'Asian Aviation Centre of Excellence et nous avons signé un accord en vue de construire un centre de formation en coentreprise à Singapour, qui a été finalisé ce mois-ci. Nous avons également lancé CAE Rise™, notre plus récente innovation en matière de formation des pilotes, et le programme de formation CAE Master Pilot destiné aux pilotes d'avions d'affaires. Nous sommes le chef de file dans le secteur de la formation pour l'aviation civile, car nous innovons continuellement afin d'élargir de nouveaux horizons en formation.

(PAUSE) (Defence and Security)

In Defence & Security, our Training System Integration capabilities and robust bid pipeline drove historically high orders for the third consecutive year and generated a healthy backlog.

The Royal Australian Air Force, the U.S. Navy and the U.K. Ministry of Defence extended their training contracts with us. We signed contracts to deliver comprehensive helicopter training systems for both the Brazilian Navy and the Qatar Emiri Air Force, and an end-to-end training centre for remotely piloted aircraft for the UAE Air Force.

We also delivered the world's highest fidelity Predator Mission Trainer to the Italian Air Force, a simulator we jointly developed with General Atomics.

We continued to strengthen our reputation as a training systems integrator of choice for defence and security forces around the world. Customers are increasingly turning to us for our flexibility and our wealth of experience operating and delivering training across a range of business models.

(PAUSE) (Healthcare)

Du côté de la Santé, nous avons renoué avec la croissance au cours de l'exercice 2018. Nos solutions de formation innovatrices nous ont également permis de remporter de prestigieux prix et de renforcer notre position de chef de file dans les secteurs de l'éducation et de la formation fondées sur la simulation en soins de santé. CAE LucinaAR, le tout premier simulateur d'accouchement au monde doté

de la réalité augmentée, et le simulateur d'échographie CAE VimedixAR, utilisent tous les deux la technologie Microsoft HoloLens pour transformer la façon dont les professionnels de la santé sont formés. Le travail de nos ingénieurs pour développer ces produits est si impressionnant que Microsoft utilise le simulateur d'échographie de CAE pour faire la démonstration des capacités de ses HoloLens à son siège social à Redmond, à Washington.

Cette année, CAE Santé a lancé CAE Juno, un mannequin de compétences cliniques destiné au marché des soins infirmiers, soit le plus important du secteur de la santé. Nous avons également signé de nouveaux partenariats avec des établissements et associations médicales professionnelles, ce qui augmente notre présence et notre capacité à améliorer la sécurité des patients partout dans le monde.

(PAUSE) (Activity Report)

Un bon moyen d'évaluer une entreprise consiste à poser la question suivante : « Quelle est sa contribution envers la société? » À CAE, notre mission consiste à rendre le monde plus sécuritaire. Nous nous efforçons chaque jour de remplir notre mission : rendre les déplacements aériens **plus sécuritaires**, préparer les forces de défense **à leurs missions** et le personnel médical **à sauver des vies**.

En plus de nos résultats financiers rentables et durables, les investisseurs s'attendent à ce que des entreprises comme la nôtre soient des modèles au niveau de la responsabilité sociale et des bienfaits envers la société. Je suis fier de dire que nous sommes une de ces entreprises, et nous croyons que la noble raison d'être de CAE et les profits sont indissociables.

As an example of our leadership, we have launched a diversity and inclusion program for our employees, and at the recent Farnborough Airshow, we introduced the *CAE Women in Flight scholarship* program, demonstrating our commitment to promoting the advancement of women in the aviation industry. Women currently represent less than 5% of civil aviation pilots and instructors, and given the industry challenges, it is important to be tapping into the wider talent pool. CAE's program encourages passionate and exceptional women to accomplish their goal of becoming professional pilots.

And this year, we raised the bar in social responsibility. We defined the next phases of our Corporate Social Responsibility journey and established a 5-year plan that will help us make our world an even safer, cleaner and better place for all.

Now I'd like to ask Sonya Branco, our Chief Financial Officer, to provide us with an overview of our financial results.

(Pause - Financials)

Sonya Branco, Vice President, Finance and CFO

Good morning ladies and gentlemen.

CAE had a strong financial performance in fiscal 2018.

For the year, consolidated revenue was up 5% to \$2.8 billion, and net income was \$297.3 million or \$1.11 per share, excluding the impacts of the income tax recovery related to the U.S. tax reform and net gains on strategic transactions involving our Asian joint ventures. This compares to net income the year prior of \$278.4 million or \$1.03 per share, before specific items. On this basis, annual EPS was up 8%.

We received orders valued at \$3.86 billion for a record total backlog of \$7.8 billion.

Once again, Civil led our growth with year-over-year revenue increasing by 5% to \$1.6 billion and segment operating income growing 12% to \$306.2 million, for an operating margin of 18.8%, excluding the impact of the net gains related to our Asian joint ventures. We also booked record orders valued at \$2.3 billion.

In Defence, we generated revenue of \$1.09 billion, up 5% compared to the prior year. Our segment operating income rose 6% to \$127.7 million for an operating margin of 11.8%. We received total orders of \$1.4 billion for a book-to-sales ratio of 1.29x, marking the third consecutive year that annual orders exceeded revenue.

In Healthcare, revenue was up 4% to 115.2 million, and segment operating income was \$8.8 million versus \$6.6 million the previous year.

(Pause)

Overall for CAE, our strong operational performance translated into a good year from a cash flow standpoint. We generated \$288.9 million free cash flow for the year, which represents a cash conversion rate of 97%, excluding the impacts of the items mentioned earlier. This is in line with our annual average conversion target of 100%.

We delivered on our outlook in fiscal 2018. We're well positioned to pursue customer-driven, accretive investment opportunities in fiscal 2019, and beyond, to continue our growth.

(PAUSE - Q1 FY19)

Maintenant, regardons brièvement nos résultats du premier trimestre de l'exercice 2019.

Nos progrès au premier trimestre s'alignent avec nos perspectives pour l'année, qui demeurent inchangées.

Nous continuons de bénéficier d'une demande soutenue pour les solutions proposées par CAE dans un marché fort. Dans l'ensemble, nos revenus au premier trimestre ont augmenté de 10 % par rapport au premier trimestre de l'exercice précédent, pour s'établir à 722 millions \$, et le résultat opérationnel a été de 98,5 millions. Le résultat net attribuable aux actionnaires s'est établi à 69,4 millions \$, soit 0,26 \$ par action, en hausse de 18 % par rapport à l'année dernière.

Notre position financière demeure solide avec un ratio de dette nette sur le capital de 26 % et une dette nette de 811,5 millions \$ à la fin du mois de juin. Notre carnet de commandes d'une valeur de 8,05 milliards \$ positionne bien CAE pour la poursuite de sa croissance.

En plus du régime de rachat d'actions que nous continuons à offrir, j'ai le plaisir de vous annoncer que notre conseil d'administration a approuvé une hausse de 11 % de notre dividende trimestriel, qui passe de 9 à 10 cents par action. Il s'agit de la huitième année d'augmentation consécutive.

Entre l'augmentation du dividende et le rachat d'actions, nous avons presque doublé le rendement courant destiné aux actionnaires depuis 3 ans! Ceci démontre notre confiance dans les perspectives d'avenir de CAE.

Je vous remercie de votre attention et je redonne maintenant la parole à notre chef de la direction, Marc Parent.

Marc Parent, President and Chief Executive Officer

Merci Sonya.

Three years ago, I presented right here at our AGM, our pivot to training strategy, let's have a quick look at how we've done. We continued to lead the market, selling a record 153 full-flight simulators over the last 3 fiscal years! On the defence side: 90 high-end flight simulators and tactical training devices were won! Our strategic shift to training has allowed us to accelerate our growth by accessing much bigger markets. We won 8 major Training Systems Integration contracts, which you see on the screen, illustrating how defence forces are increasingly outsourcing their training to CAE. And in civil aviation, we signed 8 new airline training partnerships. Since our pivot to training three years ago, our training network is larger than ever, and CAE's shares have gone up by 80% to reach a \$7.3 billion market cap.

Looking forward, our outlook continues to be positive.

In **civil aviation**, air travel is going to continue to increase at about 4% to 5% per year for the next 20 years. This past year alone, it grew by an unprecedented 7.5%. New city pairs are being opened up everyday and airplanes are full. The order backlog of commercial aircraft is equivalent to almost 10 years of production. For CAE, that means we have a lot of pilots and aircrews to train, in fact, in addition to the large existing market, more than 300,000 new commercial and business aviation pilots will be needed over the next 10 years – and half of them have not started to train.

Nos clients apprécient le fait que nous sommes une entreprise qui se consacre entièrement à la formation : tout ce que nous faisons est axé sur la formation. Ils reconnaissent CAE comme un chef de file en matière d'innovation, avec le plus vaste réseau et la gamme la plus complète de solutions pour la formation d'élève-pilote à commandant de bord. Pour illustrer notre lancée, au cours des derniers mois, nous avons signé une série d'importants partenariats de formation à long terme avec des compagnies aériennes, ce qui témoigne de la crédibilité et de la portée de CAE sur le marché. Nous avons entre autres mis en place une coentreprise avec Singapore Airlines, qui est maintenant en service, et notre nouvelle coentreprise en Colombie avec Avianca Airlines renforce davantage notre position en Amérique latine. Nous avons signé des accords exclusifs de formation à long terme avec Jetstar Japan et Asiana Airlines, qui ont tous deux sélectionné CAE en raison de sa position de chef de file en innovation, qui offre des solutions comme le système de formation CAE Rise. Nous avons énormément d'occasions d'affaires du côté de l'impartition de la formation des compagnies aériennes, et nos récents contrats remportés démontrent l'ampleur des possibilités pour CAE au niveau des partenariats de formation à long terme.

Et nous poursuivons notre belle lancée du côté de l'aviation d'affaires également; nous sommes en bonne position pour fournir à nos clients une expérience exceptionnelle et pour continuer à remporter des parts de marché.

Pour ce qui est de la vente de simulateurs, nous avons commencé l'exercice en force avec 26 simulateurs de vol vendus, à mi-chemin au deuxième trimestre.

On the **defence** side, budgets continue to be on the rise worldwide, and in the US, they are at historical highs. We're making good progress with our Training Systems Integration strategy and I'm especially pleased with the acquisition of Alpha-Omega Change Engineering, announced earlier this month, which expands our position in the US defence market, the largest in the world. Much like our acquisition a few years ago of the NATO Flying Training in Canada, or NFTC program, this acquisition enhances our core capabilities as a training systems integrator and grows our position on enduring platforms such as fighter aircraft. This pure-play services business also expands our ability to pursue higher-level security programs in the United States and opens up a nearly \$3 billion larger addressable market. Our worldwide defence market now stands at \$17 billion.

Another important measure is the level of our current bids and proposals which is currently over \$4.5 billion. Governments around the world are placing a high priority on mission readiness and we continue to be successful converting bids into orders to serve our customers' needs. Just last week, we announced a new contract of over \$50 million, including options, to provide the Royal New Zealand Air Force with CAE's latest 700MR Series flight training device and support services for NH90 helicopter training.

In **healthcare**, simulation is also increasingly seen as a way to reduce preventable harm in hospitals and improve patient safety which is going to continue to stimulate our market. Our innovative new products are also well received by the market, our latest being the CAE Ares emergency care manikin, launched a few weeks ago.

One of CAE's main areas of strategic priority is innovation, and **our next horizon in training** is focused on Digital technology. CAE is a market leader in aviation training with a record of more than 70 years of industry firsts. We're now developing digital-enabled solutions to transform the way aviation training is done. These solutions enable us to deliver the best possible customer experiences, and to grow our share in large and growing markets with even greater differentiation as the worldwide training partner of choice.

Our latest digital innovation, CAE Rise, is a revolutionary training system that enables the objective assessment of pilot competencies using live data during training sessions. The system harnesses the power of cloud-based computing and analytics to provide CAE with unique and deep insights that bring our customers' aviation training experience to new levels.

Et nous ne faisons que commencer. La semaine dernière, nous avons annoncé, en partenariat avec les gouvernements du Canada et du Québec, le projet Intelligence numérique, un projet de transformation numérique qui vise à développer la prochaine génération de solutions de formation pour l'aviation, la défense et sécurité, et les soins de santé. CAE va investir 1 milliard \$ en innovation sur cinq ans, c'est un des plus gros investissements dans le domaine de la formation pour l'aviation, au monde.

Prenons quelques minutes pour regarder une vidéo qui résume les points forts de notre annonce.

(PLAY VIDEO)

As you have seen, CAE is at the forefront of digital technology; and as the industry's thought leader, this strategic investment will take our company to the next level. By seizing the power of new technologies such as artificial intelligence, big data, augmented reality, and the Internet of things – which people now call the Internet of everything – and applying them to the science of learning, we will revolutionize the training experience of pilots, aircrews and healthcare professionals. And most of all, we will continue to help improve safety of air travel and help save lives.

Nous avons aujourd'hui avec nous des employés qui travaillent sur nos projets de recherche et développement; ils jouent un rôle clé dans le succès de CAE. Le projet Intelligence numérique repose sur leur savoir et leurs connaissances. Dans le cadre de nos investissements, nous allons développer pour eux un campus de l'innovation, ici même dans nos locaux de CAE Montréal. Des laboratoires dernier cri et des espaces de collaboration où nous pourrions développer nos prochaines avancées technologiques.

I would like to thank our employees. It is their knowledge and passion that has made CAE the leader it is today, and will help us take training, and CAE, to the next level.

Before turning over to our Chair Jim Hankinson, I would like to sincerely thank him for his dedication to our Board. Jim has been the Chair of CAE's Board of Directors for the last 5 years, and he joined the Board as a Director 23 years ago.

Jim, you leave CAE a financially strong company with rigorous governance processes. You provided invaluable strategic counsel as CAE transformed into the aviation training leader it is today. It has been an honour and a privilege for all of us to benefit from your support.

I would also like to welcome CAE's new Chair, the Honourable John Manley, who has been a CAE Director for the last 10 years and brings extensive company knowledge and continuity to the fore, and we have every confidence that CAE will continue to thrive under his strong leadership.

J'aimerais également remercier tous les membres de notre conseil d'administration pour leurs conseils et leur soutien, et bien sûr vous, nos actionnaires, pour votre confiance.

For the very last time, Jim, the podium is yours. Merci beaucoup!