

Assemblée annuelle des actionnaires 2018



M. Marc Parent, président et chef de la direction

M^{me} Sonya Branco, vice-présidente, Finances, et chef de la direction financière

Le mardi 14 août 2018

Montréal

Copie française

VERS DE NOUVEAUX HORIZONS EN FORMATION

Merci Monsieur le président.

Mesdames et messieurs, bonjour,

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.

Plus que jamais, CAE s'impose comme le **partenaire de choix en formation** pour 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 qu'avec plus de 50 forces de défense.

Notre réseau de formation, qui est **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.

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!

Il s'agit jusqu'à maintenant du meilleur exercice financier dans nos 70 ans d'histoire!

Nous avons enregistré des revenus et des prises de commandes records, et nous avons clôturé l'exercice avec un carnet de commandes record. Nous avons toutes les raisons d'être fiers de notre travail et de ce que nous avons accompli.

Dans le secteur de **l'Aviation civile**, nos commandes ont atteint des sommets. À la suite d'un vaste programme d'amélioration des processus, nos simulateurs de vol sont plus concurrentiels que jamais. Nous avons vendu 50 simulateurs de vol; nous avons encore une fois été en tête du marché avec l'un de nos meilleurs exercices de l'histoire de CAE.

Du côté de la formation, nous avons poursuivi notre lancée. Nous avons signé des accords de formation à long terme avec entre autres AirAsia, Jazz Aviation, Air Transat et Virgin Atlantic Airways.

Nous avons remporté des contrats de formation à long terme avec des clients en aviation d'affaires partout dans le monde, dont Elit'Avia et 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.

Du côté **Défense et sécurité**, nos capacités d'intégration de systèmes de formation et nos nombreuses soumissions ont généré des commandes historiquement élevées pour la troisième année consécutive, et ont permis d'avoir un carnet de commandes sain.

La Royal Australian Air Force, la U.S. Navy et le ministère de la Défense britannique ont prolongé leurs contrats de formation avec nous. Nous avons signé des contrats visant à fournir des systèmes complets d'entraînement sur hélicoptère à la marine brésilienne et à la force aérienne de l'Émir du Qatar, et un centre d'entraînement complet pour les avions télépilotés à la force aérienne des Émirats arabes unis.

Nous avons également livré le dispositif d'entraînement aux missions Predator le plus réaliste au monde à la force aérienne italienne, un simulateur que nous avons développé conjointement avec General Atomics.

Nous avons continué à renforcer notre réputation d'intégrateur de systèmes de formation de choix pour les forces de défense et de sécurité partout dans le monde. Les clients se tournent de plus en plus vers nous en raison de notre flexibilité et de notre vaste expérience en matière d'exploitation et de prestation de solutions d'entraînement dans une variété de modèles d'affaires.

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.

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.

À titre d'exemple de notre leadership, nous avons lancé un programme de diversité et d'inclusion pour nos employés, et au salon aéronautique de Farnborough, nous avons lancé le programme de bourses *Femmes pilotes aux commandes*, ce qui démontre notre engagement à promouvoir l'avancement des femmes dans l'industrie de l'aviation. Les femmes représentent actuellement moins de 5 % des pilotes et instructeurs dans le secteur de l'aviation civile, et en raison des enjeux de l'industrie, il est important de profiter d'un bassin de talents plus grand. Le programme de CAE encourage des femmes passionnées et exceptionnelles à atteindre leur objectif de devenir pilotes professionnelles.

Et cette année, nous avons élevé la barre en matière de responsabilité sociale. Nous avons défini les prochaines phases de notre parcours de responsabilité sociale d'entreprise et mis en place un plan quinquennal qui nous permettra de rendre le monde meilleur, plus propre et plus sécuritaire.

Je cède maintenant la parole à Sonya Branco, notre chef de la direction financière, qui passera en revue nos résultats financiers.

Sonya Branco, vice-présidente, Finances et chef de la direction financière

Mesdames et messieurs bonjour.

CAE a connu d'excellents résultats financiers au cours de l'exercice 2018.

Les revenus consolidés de l'exercice ont connu une hausse de 5 % pour atteindre 2,8 milliards \$, et le résultat net est de 297,3 millions \$ ou 1,11 \$ par action, abstraction faite de l'incidence du produit d'impôt sur le résultat découlant de la réforme fiscale aux États-Unis et des profits nets sur les transactions stratégiques liées à nos coentreprises en Asie. Au cours de l'exercice précédent, le résultat net était de 278,4 millions \$ ou 1,03 \$ par action, avant les éléments particuliers. Ainsi, le résultat par action annuel est en hausse de 8 %.

Nous avons reçu des commandes d'une valeur de 3,86 milliards \$ pour un carnet de commandes total record de 7,8 milliards \$.

Une fois de plus, le secteur Civil a mené notre croissance avec des revenus par rapport à l'an dernier qui ont augmenté de 5 % pour atteindre 1,6 milliard \$ et un résultat opérationnel sectoriel qui a connu une hausse de 12 % pour s'établir à 306,2 millions \$, pour une marge opérationnelle de 18,8 %, abstraction faite de l'incidence des profits nets liés à nos coentreprises en Asie. Nous avons également enregistré des commandes records d'une valeur de 2,3 milliards \$.

Du côté de la Défense, nous avons généré des revenus de 1,09 milliard \$, soit une hausse de 5 % comparativement à l'an dernier. Notre résultat opérationnel sectoriel a augmenté de 6 % pour s'établir à 127,7 millions \$ pour une marge opérationnelle de 11,8 %. Nous avons obtenu des commandes totales de 1,4 milliard \$ pour un ratio des commandes/ventes de 1,29, ce qui marque la troisième année consécutive où les commandes annuelles surpassent les revenus.

Du côté de la Santé, les revenus sont en hausse de 4 % pour atteindre 115,2 millions \$, et notre résultat opérationnel sectoriel est de 8,8 millions \$ par rapport à 6,6 millions \$ l'an dernier.

Dans l'ensemble, nos résultats opérationnels solides se sont traduits en une bonne année du point de vue des flux de trésorerie disponibles. Nous avons généré 288,9 millions \$ de flux de trésorerie disponibles au cours de l'exercice, ce qui représente un taux de conversion en trésorerie de 97 %, abstraction faite de l'incidence des éléments mentionnés plus tôt. Cela est conforme avec notre objectif de conversion annuel moyen de 100 %.

Nous avons atteint nos perspectives au cours de l'exercice 2018. Nous sommes en bonne position pour saisir des occasions d'investissement rentables et orientées vers le client au cours de l'exercice 2019 et au-delà, afin de poursuivre notre croissance.

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 avons mis en place, 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 envers 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, président et chef de la direction

Merci Sonya.

Il y a trois ans, j'ai présenté ici même à l'Assemblée, notre stratégie de pivot vers la formation. Voici un bref aperçu de nos réalisations. Nous avons continué à être un chef de file dans le marché en vendant un nombre record de 153 simulateurs de vol au cours des 3 derniers exercices! Du côté de la Défense : 90 simulateurs de vol haut de gamme et dispositifs d'entraînement tactique ont été remportés! Notre virage stratégique vers la formation nous a permis d'accélérer notre croissance en accédant à des marchés plus importants. Nous avons remporté 8 contrats majeurs d'intégration de systèmes de formation. Comme vous le voyez à l'écran, cela illustre à quel point les forces de défense impartissent de plus en plus leur entraînement à CAE. Et du côté de l'aviation civile, nous avons signé 8 nouveaux partenariats de formation avec des compagnies aériennes. Depuis notre pivot vers la formation il y a trois ans, notre réseau de formation est plus important que jamais, et les actions de CAE ont augmenté de plus de 80 % pour atteindre une capitalisation boursière de 7,3 milliards \$.

Lorsque l'on se tourne vers l'avenir, nos perspectives continuent d'être positives.

Du côté de l'**aviation civile**, le trafic passagers va continuer à augmenter d'environ 4 à 5 % par année au cours des 20 prochaines années. L'année dernière, la croissance a atteint un niveau sans précédent de 7,5 %. De nouvelles liaisons sont créées chaque jour et les avions sont remplis à pleine capacité. Le carnet de commandes des avions commerciaux équivaut à près de 10 ans de production. Pour CAE, cela signifie que nous aurons beaucoup de pilotes et de membres d'équipage à former. En fait, en plus de l'important marché existant, il faudra plus de 300 000 nouveaux pilotes d'avions commerciaux et d'affaires au cours des 10 prochaines années – et la moitié d'entre eux n'ont pas encore commencé à s'entraîner.

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.

Du côté de la **défense**, les budgets continuent d'augmenter partout dans le monde, et aux États-Unis, ils atteignent des sommets historiques. Nous faisons de bons progrès au niveau de notre stratégie d'intégration de systèmes de formation et je suis très heureux de l'acquisition d'Alpha-Omega Change Engineering, que nous avons annoncée plus tôt ce mois-ci, ce qui élargit notre position sur le marché américain de la défense, le plus important marché au monde. Tout comme notre acquisition, il y a quelques années, du programme d'entraînement en vol de l'OTAN au Canada, ou NFTC, cette acquisition élargit nos capacités principales en tant qu'intégrateur de systèmes de formation et accroît notre position sur les plateformes ayant une longue durée de vie comme les avions de chasse. Cette entreprise entièrement axée sur les services élargit également notre capacité à soumissionner sur des programmes dont le niveau de sécurité est encore plus élevé aux États-Unis et nous ouvre les portes à un important marché de près de 3 milliards \$. Notre marché mondial de la défense s'établit maintenant à près de 17 milliards \$.

Une autre importante mesure est le niveau de nos soumissions et propositions actuelles qui se situe actuellement à plus de 4,5 milliards \$. Les gouvernements du monde entier mettent la priorité sur la préparation aux missions et nous continuons à convertir avec succès les soumissions en commandes afin de répondre aux besoins de nos clients. La semaine dernière, nous avons annoncé un nouveau contrat de plus de 50 millions \$, y compris les options, en vue de fournir à la Royal New Zealand Air Force le plus récent dispositif d'entraînement au vol de Série CAE 700MR et des services de soutien pour l'entraînement sur l'hélicoptère NH90.

Du côté de la **santé**, la simulation apparaît de plus en plus comme un moyen de réduire les préjudices évitables dans les hôpitaux et d'améliorer la sécurité des patients, ce qui continuera à stimuler notre marché. Nos nouveaux produits innovateurs sont également bien accueillis par le marché, notre plus récent étant le mannequin CAE Ares destiné à la formation en soins d'urgence, qui a été lancé il y a quelques semaines.

L'une de nos priorités stratégiques est l'innovation, et **notre prochain horizon en formation** est axé sur la technologie numérique. CAE est un chef de file du marché de la formation aéronautique appuyé par plus de 70 ans d'innovations. Nous développons maintenant des solutions numériques afin de transformer la façon de former les pilotes et équipages. Ces solutions nous permettent de fournir la meilleure expérience client possible et d'augmenter notre part dans les marchés en forte croissance afin de nous démarquer davantage en tant que partenaire de choix en formation partout dans le monde.

Notre plus récente innovation numérique, CAE Rise, est un nouveau système de formation révolutionnaire qui permet d'évaluer de façon objective les compétences des pilotes à l'aide des données réelles recueillies durant les séances de formation. Le système tire parti du pouvoir de l'infonuagique et de l'analytique afin de fournir à CAE des renseignements uniques et détaillés qui amènent l'expérience de formation des clients à un autre niveau.

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.

(VIDEO)

Comme vous l'avez vu, CAE est à l'avant-garde de la technologie numérique, et en tant que leader d'opinion de l'industrie, cet investissement stratégique fera passer notre entreprise au prochain niveau. En saisissant toute la puissance des nouvelles technologies, comme l'intelligence artificielle, les mégadonnées, la réalité augmentée et l'internet des objets, désormais appelé l'internet multidimensionnel, et en l'appliquant à la science de l'apprentissage, nous révolutionnerons l'expérience de formation des pilotes, membres d'équipage et professionnels de la santé. Et surtout, nous continuerons à améliorer la sécurité du transport aérien et à aider le personnel médical à sauver des vies.

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.

J'aimerais remercier nos employés. C'est grâce à leurs connaissances et à leur dévouement que CAE est le chef de file aujourd'hui, et que nous pourrions amener la formation, et CAE, au prochain niveau.

Avant de céder la parole au président du conseil d'administration Jim Hankinson, j'aimerais le remercier sincèrement pour son dévouement envers notre conseil. Jim a siégé à titre de président du conseil au cours des 5 dernières années, et il s'est joint au conseil à titre d'administrateur il y a 23 ans.

Jim, vous quittez CAE, une entreprise qui est en excellente situation financière et qui est dotée de processus de gouvernance rigoureux. Vous avez fourni de précieux conseils stratégiques à mesure que CAE s'est transformée en un chef de file de la formation en aviation. Ce fut un honneur et un privilège pour nous tous de pouvoir compter sur votre soutien.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à l'honorable John Manley en tant que nouveau président du conseil d'administration de CAE. Il a été administrateur de CAE au cours des 10 dernières années et apporte une vaste connaissance de l'entreprise et de la continuité, et nous sommes convaincus que CAE poursuivra sa croissance sous son 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.

Pour une toute dernière fois, Jim, la parole est à vous. Merci beaucoup!