

# ZODIAC AEROSPACE



**19 Avril 2011**  
**Présentation des résultats**  
**du 1er semestre de l'exercice 2010/11**

# Faits marquants du 1er semestre 2010/11

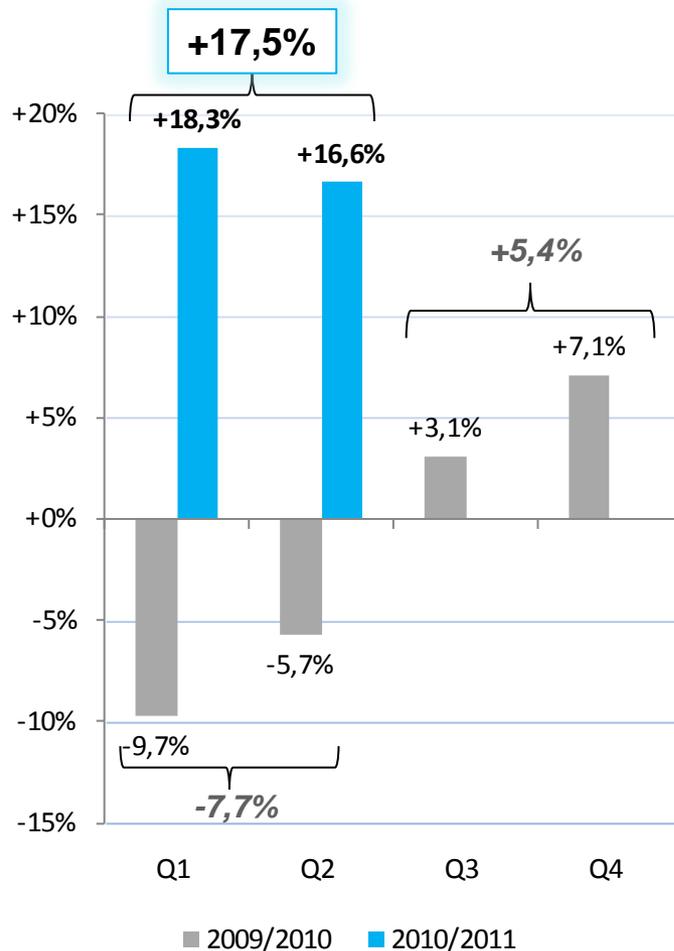
Un excellent 1<sup>er</sup> semestre

*De bons résultats semestriels, qui profitent d'une amélioration des conditions de marché, d'une bonne performance opérationnelle, ainsi que d'une base de comparaison et d'un taux de change euro/dollar favorables*



# Faits marquants du 1<sup>er</sup> semestre 2010/11

## Variation organique trimestrielle du chiffre d'affaires



### ■ Une forte croissance du chiffre d'affaires

- +35,6% à 1309,5 M€
- La croissance organique du chiffre d'affaires est ressortie à +16,6% au T2, et à +17,5% au S1, principalement en raison de la reprise du marché, d'une bonne performance opérationnelle et, et d'un effet de base de comparaison favorable
- Le Groupe a aussi bénéficié de la consolidation de Sell, Cantwell Cullen et Quinson, ainsi que d'un impact change favorable.

### ■ Une bonne performance opérationnelle

- Une marge opérationnelle élevée
- Un effet mix positif dans certaines divisions

# Un Résultat Opérationnel Courant en forte croissance

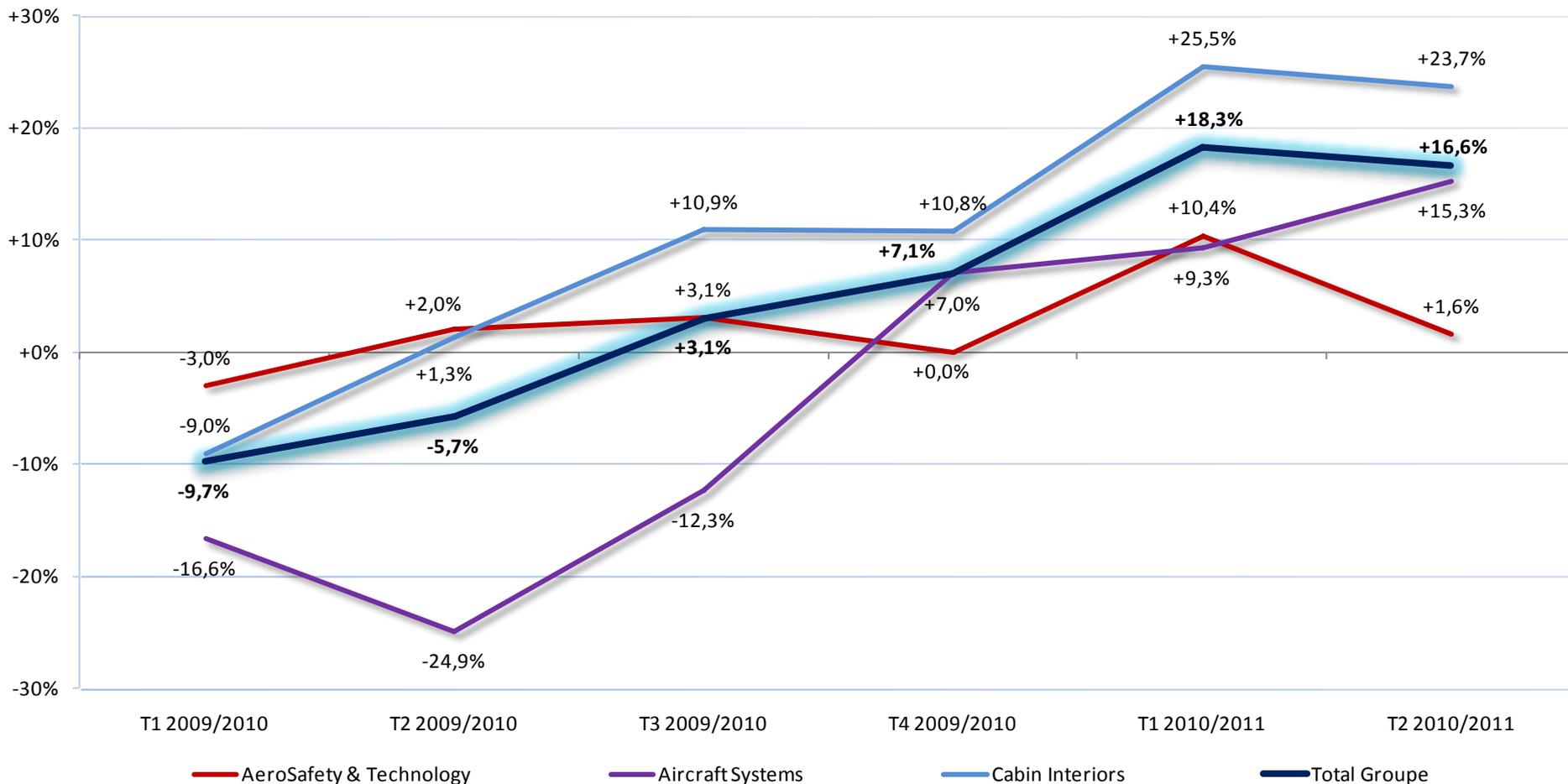
En million d'euros	S1 2010/2011	S1 2009/2010	Variation
Chiffre d'affaires	1309,5	965,8	+35,6%
Résultat Opérationnel Courant	184,2 <sup>(1)</sup>	76,5	+141,0%
ROC/ CA	14,1%	7,9%	
Résultat net	114,3	44,2	+158,8%
Dette nette	796 <sup>(2)</sup>	646	
Gearing <sup>(3)</sup>	0.52	0.48	
Taux de transaction moyen (\$)	1,30	1,44	
Taux de conversion moyen (\$)	1,35	1,45	

(1) Dont -1.7 M€ d'impact lié à la norme IFRS 3

(2) Après acquisition de Sell (fin sept 2010), Cantwell Cullen and Quinson (Juin 2010)

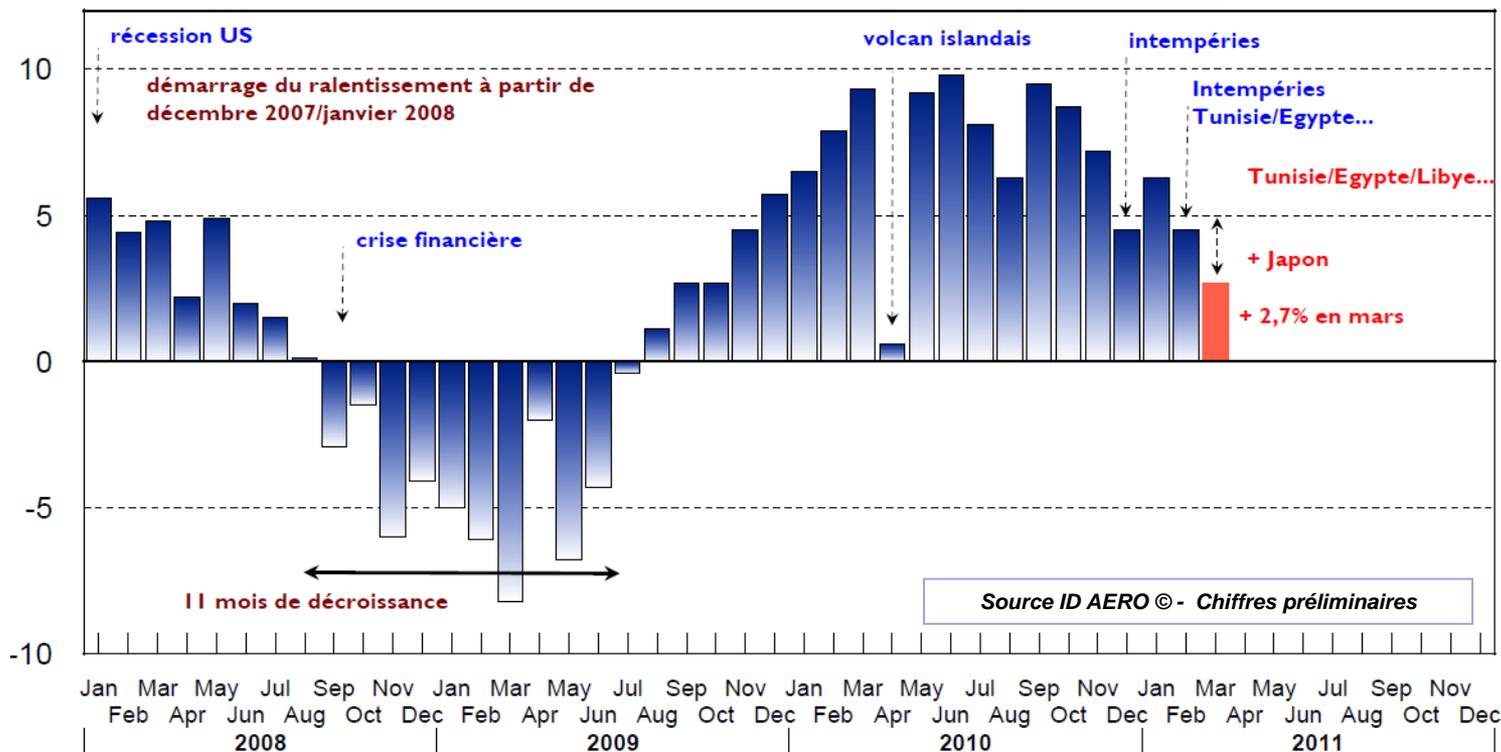
(3) Endettement financier net / Situation nette

# Forte croissance de Cabin Interiors et Aircraft Systems



# Reprise du trafic

## Trafic passagers (PKT) – Evolution mondiale

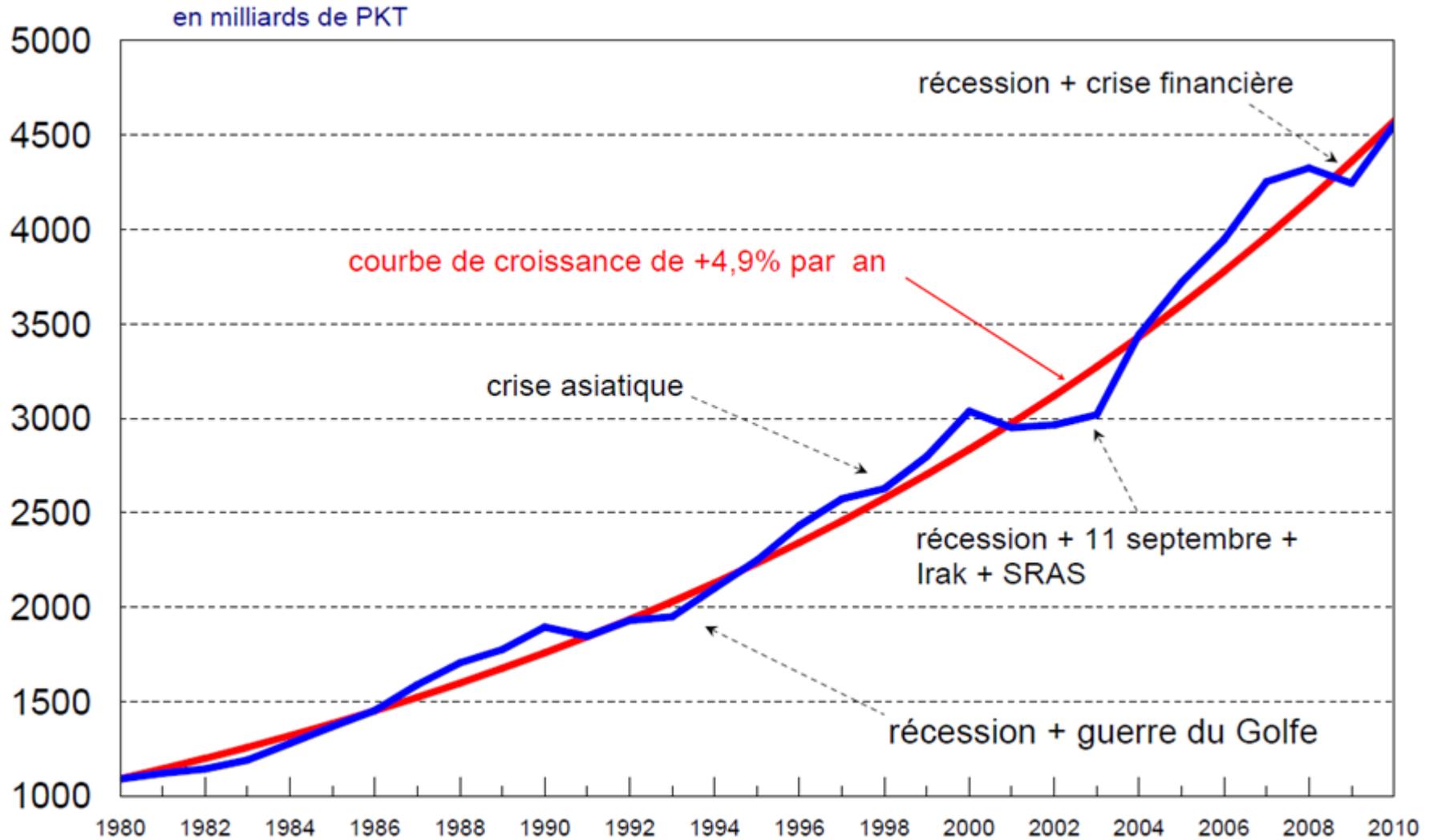


### ■ Le trafic est toujours en croissance...

- Malgré des perturbations liées aux conditions météo, aux événements en Tunisie, en Egypte et en Libye, et malgré la situation actuelle au Japon
- Pour le T1, le trafic est en hausse de 4,5%, légèrement en dessous de la tendance à long terme, et après une forte reprise en 2010

### ■ ...soutenant la demande pour des avions neufs et pour du réaménagement de cabine

# Poursuite de la croissance à long terme



Source ID AERO ©

# Aerosafety & Technology

*Airbags*

*Télémesure*

*Arrêt d'urgence*

*Systèmes d'interconnexion*

*Dégivreurs, Elastomères et Composites*

*Décélération*

*Évacuation*

**Présence forte sur des marchés de niche**

**Des technologies protégées**

**Un savoir-faire reconnu dans les systèmes de sécurité**



# Aerosafety & Technology

## Éléments marquants du S1 2010/11

### ■ Un bon niveau d'activité

- Hausse de 19,3% du chiffre d'affaires semestriel
  - Croissance organique de +5,8% pour la branche (+10,4% hors airbags)
- La contribution de Cantwell Cullen est en dessous des attentes
  - Un impact change défavorable en raison de la robustesse du CN\$ face au US\$
- Une bonne performance de l'évacuation d'urgence et des systèmes d'arrêt d'urgence

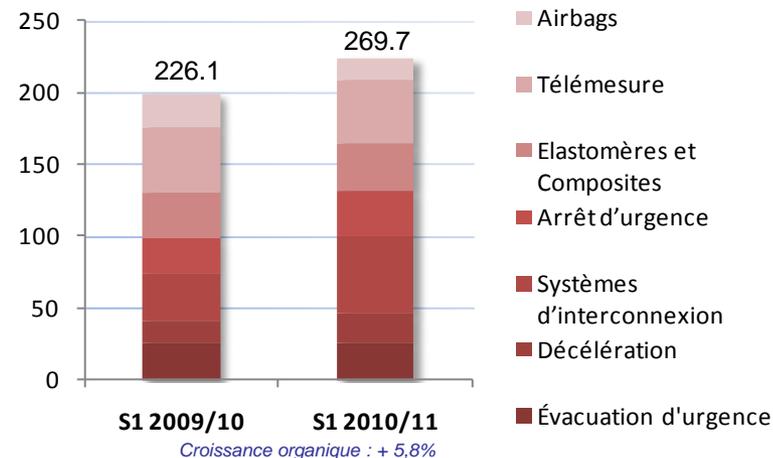
### ■ Un taux de marge en hausse de 1,5 pts

- +39,5% à 26,7M€
  - +11,2% en organique
- Un taux de marge en progression
  - 10% contre 8,5%

### ■ De nouveaux succès commerciaux

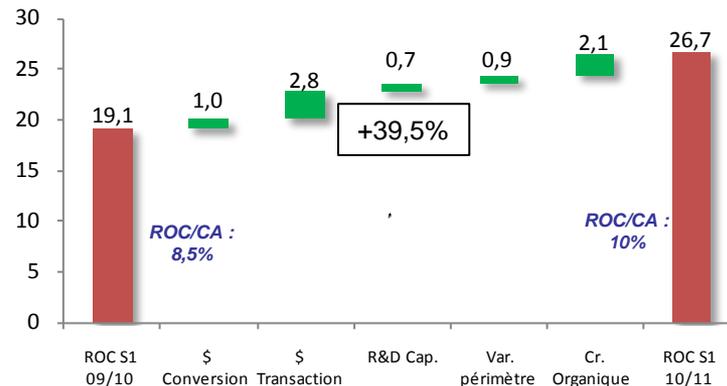
- Toboggans pour l'Irkut MC21 et le Comac 919
- Système carburant pour l'hélicoptère KA226

### Chiffre d'affaires



### Résultat Opérationnel Courant

In € million



# Aircraft Systems

*Hydraulique et composants*

*Actionneurs*

*Électricité et éclairage*

*Calculateurs*

*Systemes Oxygène*

*Systemes Carburant*

**Un systémier de premier rang**

**Un leadership technologique  
reconnu**

**Une présence sur tous les  
nouveaux programmes**



# Aircraft Systems

## Éléments marquants du S1 2010/11

- **Une progression des ventes de 20,4%**

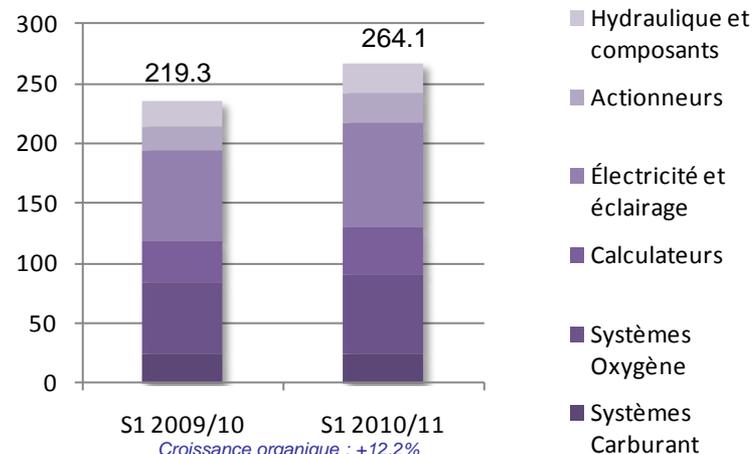
- Un taux de change et une base de comparaison favorables
- +12,2% en organique
- Fin du destockage chez les fabricants d'avions d'affaires

- **Fort redressement du Résultat Opérationnel Courant**

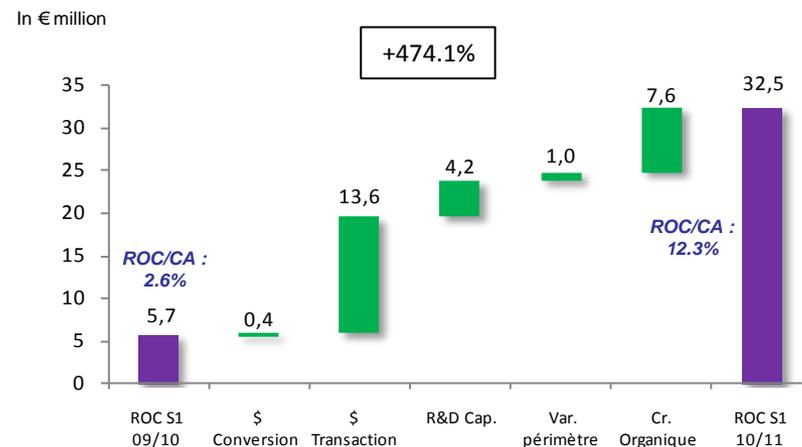
- Reprise des volumes
- Impact change positif
- 32,5 M€ contre 5,7 M€
  - +134% en organique
- Taux de marge de 12,3% contre 2,6%

- **Le retrofit des panneaux électriques du 787 est en cours et la production est relancée**

Chiffre d'affaires



Résultat Opérationnel Courant



# Cabin Interiors

*Systèmes de cabine*  
*Équipements de cabines*  
*Sièges*  
*Galleys et équipements*

**Leader mondial de l'intégration de cabines**

**Une expertise et un leadership reconnus dans la cabine et ses équipements**

**Fortes barrières à l'entrée, technologiques, industrielles et réglementaires**

**Bonnes parts de marché sur les nouveaux programmes (B787, C-Series, MC21)**



# Cabin Interiors

## Éléments marquants du S1 2010/11

### ■ Une forte croissance du chiffre d'affaires

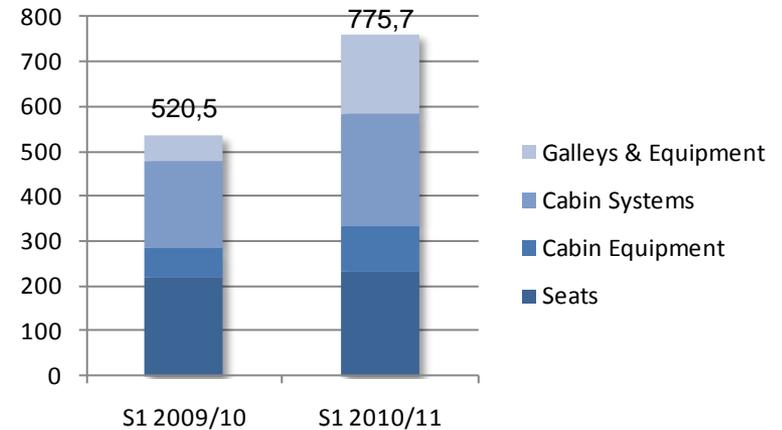
- Une croissance organique de 24,6%, portée par la demande pour les équipements de cabine, et les intérieurs de cabine, forte reprise des trolleys et des équipements cargo
- Intégration de Sell sur 5 mois (+17,3%)
- De meilleures conditions de marché par rapport à celles du S1 2009/2010
- Une contribution additionnelle significative liée à l'accélération des livraisons de systèmes "Water & Waste" destinés aux projets ferroviaires chinois

### ■ Forte croissance du ROC

- Un fort volume, en particulier pour les divisions
  - Equipements de cabine, qui bénéficie de la reprise du marché et du contrat ferroviaire en Chine
  - Galleys et Trolleys : un fort redressement
  - Systèmes de Cabine : une base de comparaison favorable
- Contribution de la consolidation de Sell (5 mois)
- Le ROC augmente de 149,2%
  - +117,0% en organique
- Taux de marge de 16,7% contre 10,0%

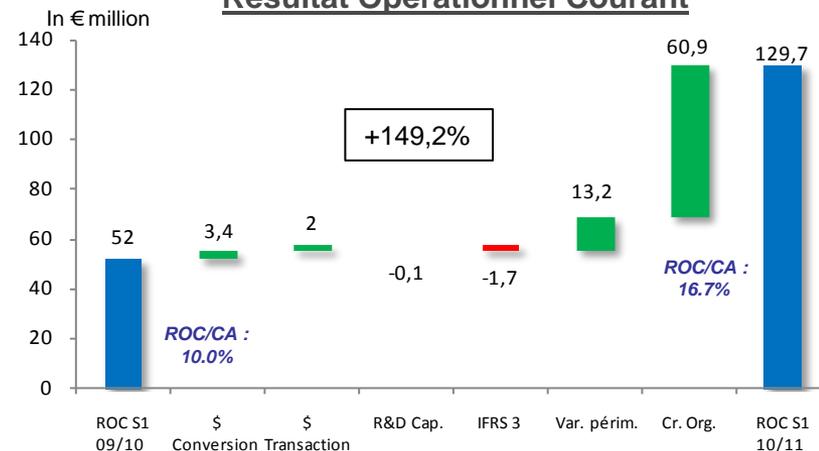
### ■ Retenu par Airbus en tant que futur fournisseur unique des Galleys de l'A320

#### Chiffre d'affaires



Croissance organique : + 24,6%

#### Résultat Opérationnel Courant

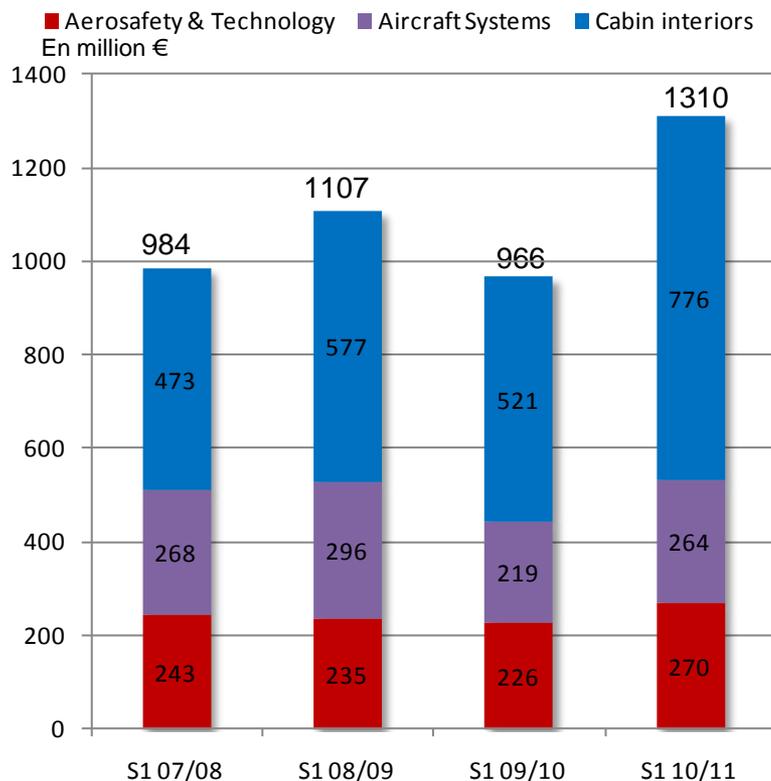


# Éléments financiers du S1 2010/2011

Forte croissance du chiffre d'affaires et du ROC  
Marge opérationnelle courante de 14,1%  
Amélioration continue des opérations



# Une forte croissance du chiffre d'affaires



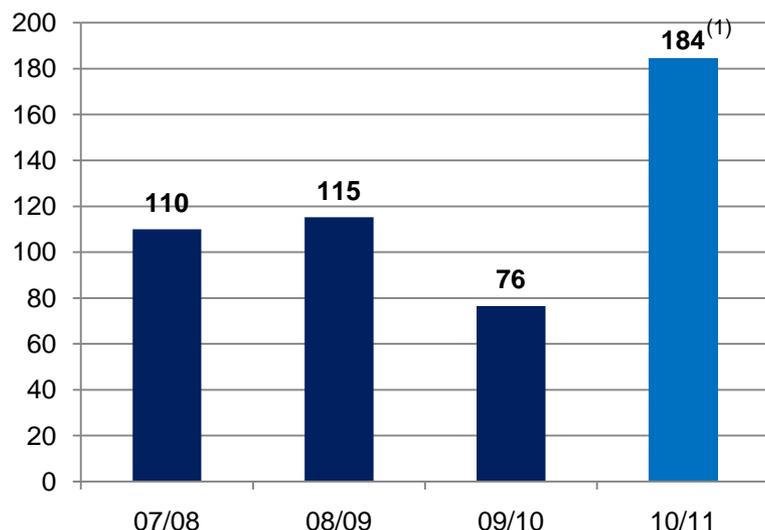
€/\$ (conversion)	1.45	1.33	1.45	1.35
€/\$ (transaction)	1.47	1.31	1.44	1.30

- **Une croissance organique de 17,5% au 1er semestre**
  - +18,3% au 1er trimestre
  - +16,6% au 2ème trimestre
  - principalement en raison de la reprise du marché, d'une bonne performance opérationnelle et d'un effet de base de comparaison favorable
- **Un chiffre d'affaires publié en hausse de 35,6% au S1**
  - Le Groupe a aussi bénéficié de la consolidation de Sell, Cantwell Cullen et Quinson...
  - ...ainsi que d'un taux de change €/ \$ favorable.

# Une forte augmentation du Résultat Opérationnel Courant (R.O.C.)

ROC/CA	11.2%	10.4%	7.9%	14.1%
--------	-------	-------	------	-------

En million €



€/€\$ (conversion)	1.45	1.33	1.45	1.35
€/€\$ (transaction)	1.47	1.31	1.44	1.30

(1) Dont -1,7M€ lié à la norme IFRS 3

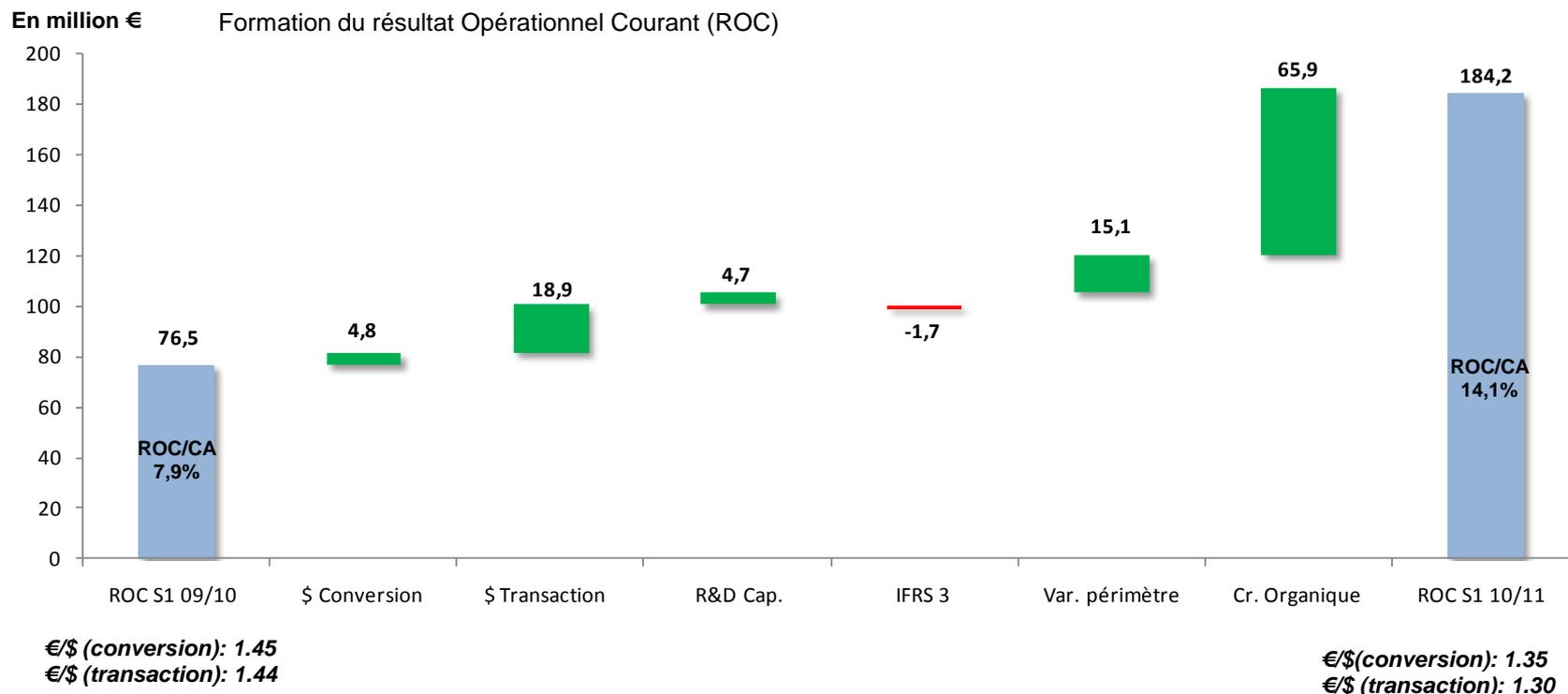
## ■ Une forte augmentation du Résultat Opérationnel Courant (R.O.C.)

- 184 M€ contre 76 M€
- Un taux de marge de 14,1% contre 7,9%

## ■ Grâce à

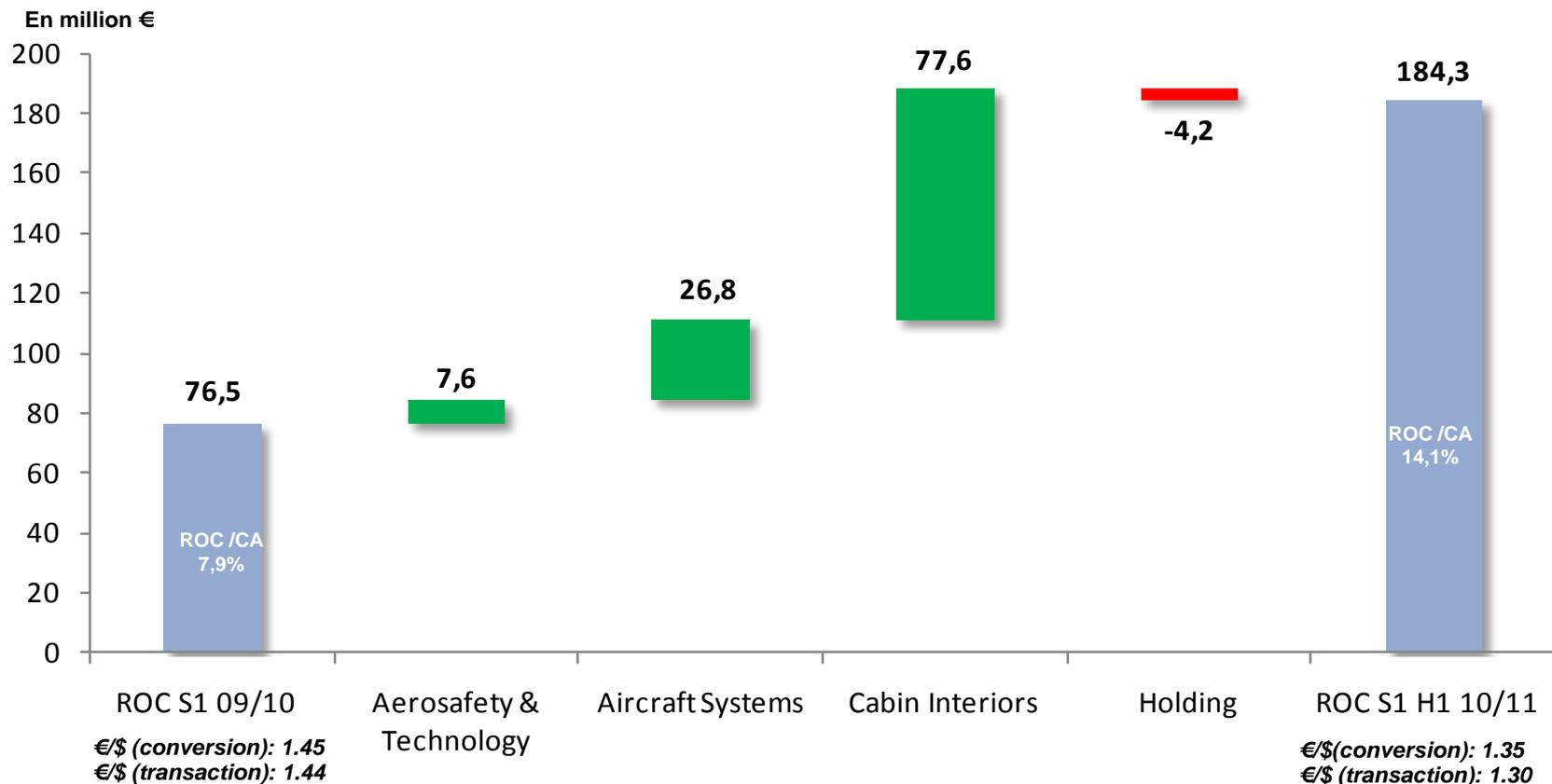
- Un taux de change favorable
- La contribution des sociétés acquises
- Une hausse des volumes tant en première monte qu'en après-vente
- Une base de coûts qui continue à s'abaisser
- Un effet mix positif dans quelques divisions

# ...grâce à la croissance interne, aux effets de change, et aux acquisitions



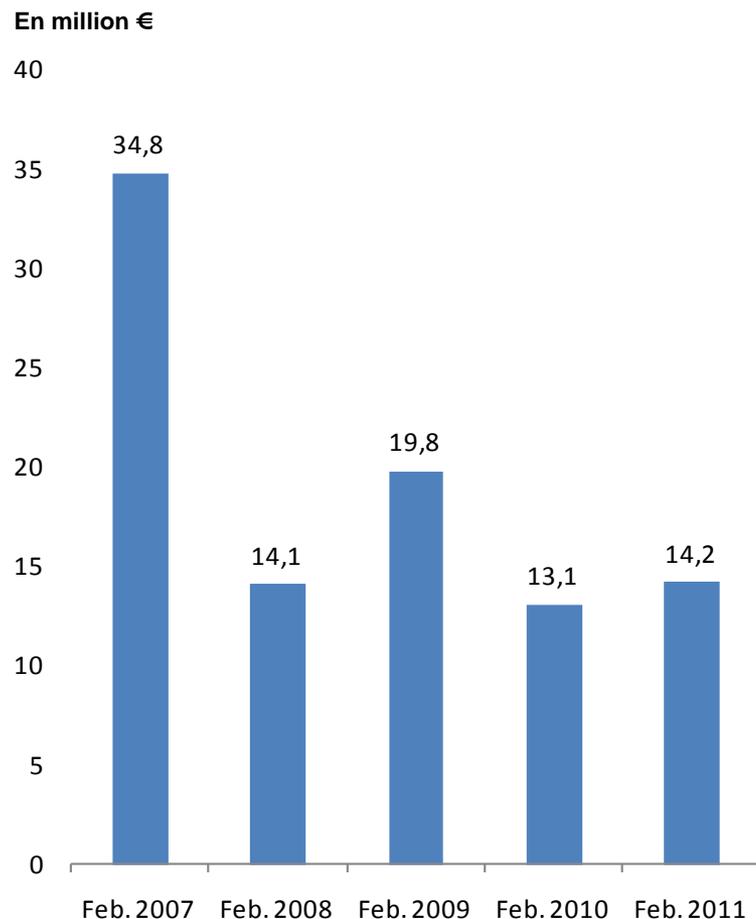
- une forte croissance organique au S1, l'impact dollar et les acquisitions font fortement progresser le ROC

# Forte progression de la branche Cabin Interiors



- Bonne performance de Cabin Interiors
- Aircraft Systems se reprend

# Légère hausse des frais financiers...



■ La dette moyenne augmente suite à l'acquisition de Sell

■ Coût de la dette

■ 3,03%

■ Eléments opérationnels non courants

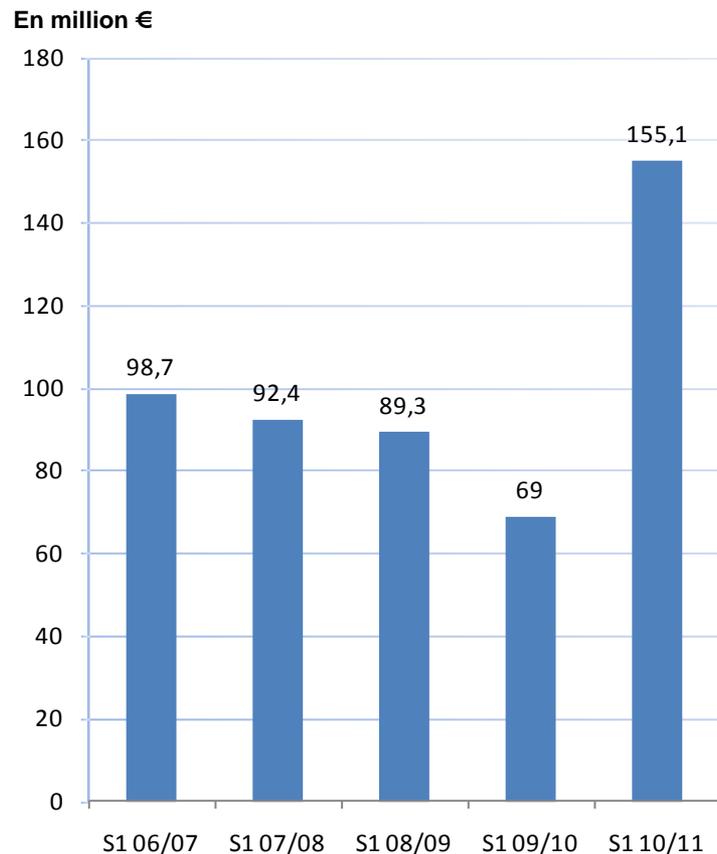
■ Total -6,6 M€

■ Dont IFRS3 : -5,4 M€

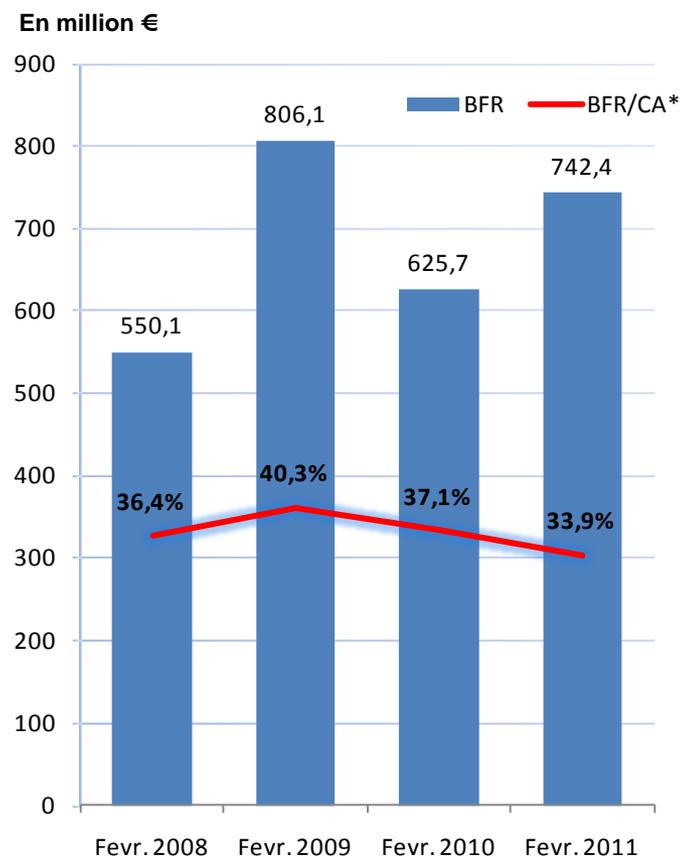
■ Dont autres : €-1,1M€

# Capacité d'autofinancement et BFR

## ■ Forte progression de la CAF



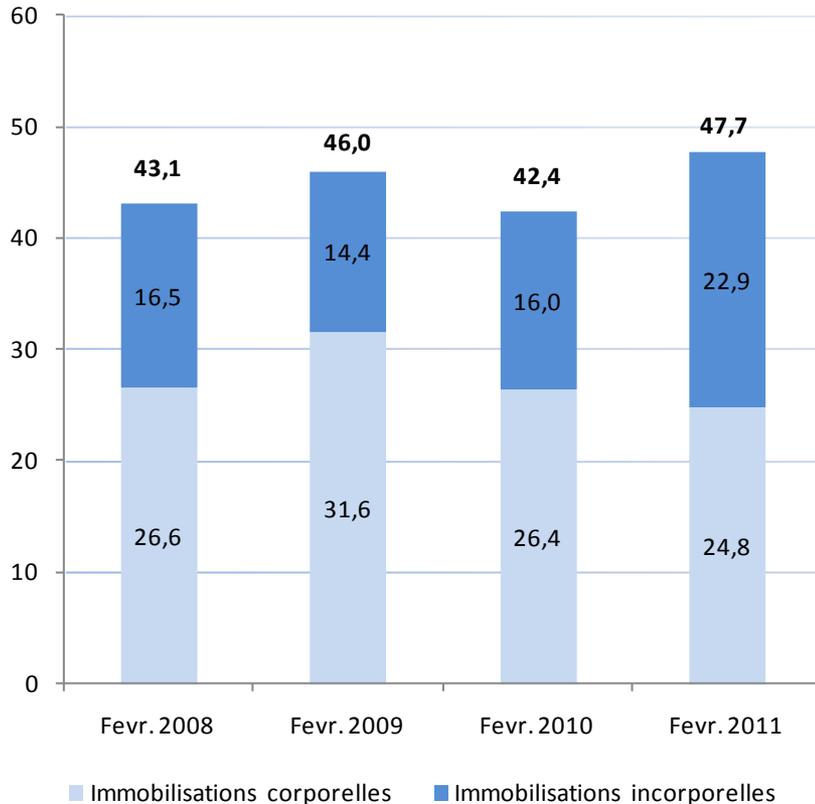
## ■ Le BFR reste sous contrôle



\* Le ratio BFR/CA est sur la base du BFR opérationnel

# Augmentation limitée des investissements

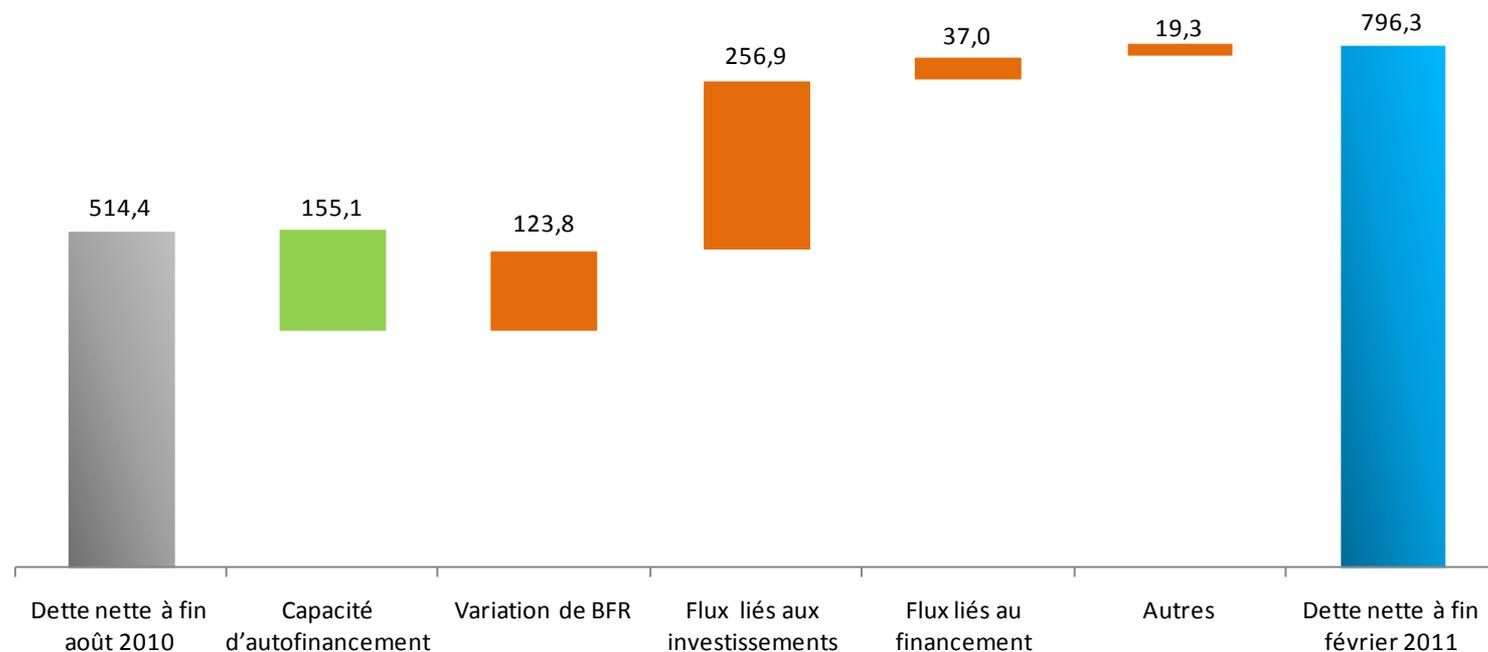
En million €



- Légère baisse des investissements corporels
- Augmentation des investissements incorporels
  - Principalement liée à l'augmentation de la R&D capitalisée sur les nouveaux programmes, essentiellement l'A350XWB

# Evolution de la dette nette

En million €

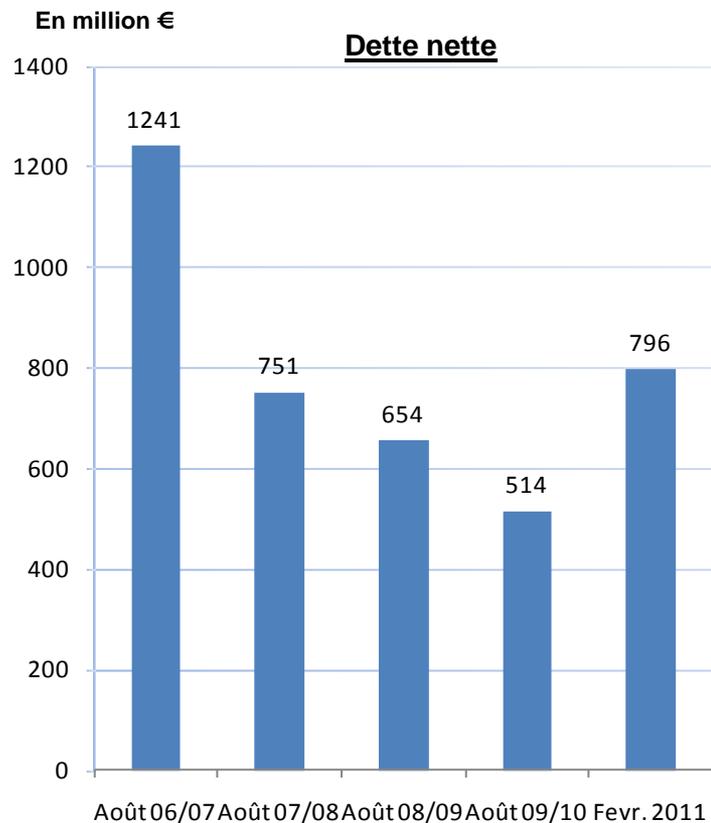


## ■ Augmentation suite à l'acquisition de Sell

Cf le tableau des flux de trésorerie en annexe pour plus de détails.

# Un potentiel significatif de financement de la croissance externe

Gearing <sup>(1)</sup>	1,35	0,67	0,52	0,34	0,52
------------------------	------	------	------	------	------



(1) Endettement financier net / Situation nette

- **Augmentation de la dette après l'acquisition de Sell**
  - Finalisée fin septembre 2010
  - Pour un coût total de 213 M€
  - Consolidée depuis le 1er octobre 2010
- **Une dette nette de 796 M€ à fin février**
- **Une flexibilité financière suffisante pour financer la croissance interne et d'éventuelles acquisitions**

# Stratégie et perspectives

Une stratégie gagnante

Spécialisé sur des marchés de niche : Water & Waste, SiT, Sièges

Objectifs financiers révisés à la hausse



# Une stratégie gagnante

- **Développement du Groupe centré sur l'aviation commerciale**
  - Une exposition non significative au secteur de la défense
- **Des positions de leader mondial sur des marchés de niche**
  - Présence sur l'ensemble des nouveaux programmes, avec des valeurs par "shipset" nettement supérieures à celles des programmes existants (2,5 M\$ pour le nouveau B787 contre 300 à 500 K\$ pour l'A330 et le B777 de génération précédente )
  - Ex. Water & Waste Systems, nouvel IFE, Sicma Aero Seat
- **Seul fournisseur mondial de solutions intégrées complètes de cabines d'avions**
- **Activité de services récurrente, renforçant la capacité de résistance du Groupe aux fluctuations économiques**
- **Leader dans les technologies clés des années futures**
- **Historique d'acquisitions réussies**

# Systemes Water and Waste

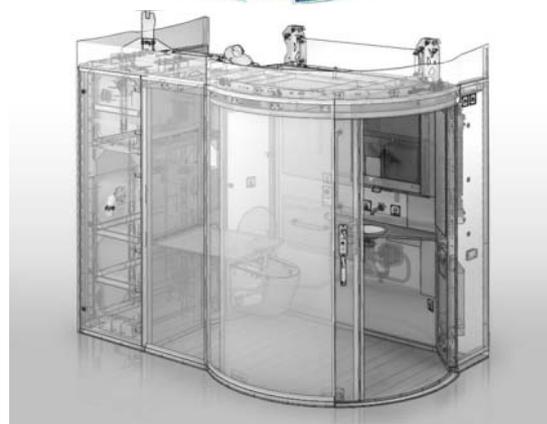
## ■ Monogram: plus de 60 ans d'expérience

- Basée à Carson, Californie, 400 employés
- Ses succès technologiques comprennent le développement et la commercialisation du 1<sup>er</sup> système « water and waste » intégré, du 1<sup>er</sup> compacteurs de déchets et du 1<sup>er</sup> système de stérilisation de l'eau par UV pour l'aviation commerciale.

- A rejoint le Groupe Zodiac Aerospace en 1998

## ■ Leader mondial des systèmes Water & Waste

- Pour l'aviation commerciale, régionale et d'affaires
- Monogram est la référence de l'industrie
- Diversification sur des nouveaux marchés
  - Evac GmbH est le leader mondial des systèmes "Water and waste" pour le ferroviaire...
  - ... et a établi une position forte sur le marché chinois des trains à grande vitesse
  - La Chine a contribué à environ 15% de la croissance du ROC de la branche Cabin Systems au S1 2010/11



# Le « SiT by Zodiac Aerospace »

## ▪ SiT : Seat in Technology

- Un nouvel IFE -In-Flight Entertainment
- Une architecture “Seat-centric”
- Un système innovant, ouvert et adaptable

## ▪ Des gains significatifs pour le client

- Une diminution importante de la masse
- Des coûts d’acquisition et de possession abaissés
- Une intégration dans la cabine simplifiée
- Une fiabilité accrue

## ▪ Disponible pour la série et le retrofit

## ▪ Premiers succès commerciaux

- Royal Jordanian, South African Airways, CorsairFly, Gulf Air...
- ...et a suscité un fort intérêt au salon AIX 2011



# Sicma Aero Seat : une gamme renouvelée

- L'évolution de son organisation est en avance sur ses objectifs initiaux...
  - ... présente une nouvelle génération de sièges passagers

- Affaires : Skylounge3 et Cirrus

- Eco : Dragonfly 

- Seulement 7,5 Kg par passager, le poids le plus faible de l'industrie

- certifié

- 85% de composants recyclables



# Environnement Industriel <sup>(1)</sup>

## ■ Le programme Boeing 787 avance

- Zodiac Aerospace a contribué à résoudre les problèmes liés au système de distribution électrique
  - Le retrofit des panneaux électriques du B787 est en cours. La production a repris
- Le programme d'essais en vol progresse
- Boeing maintient un objectif d'entrée en service au T3 2011
- Zodiac Aerospace livre déjà Boeing et est prêt à soutenir la montée en cadence
  - Un chiffre d'affaires de 2,5 M\$ par avion, hors sièges

## ■ Une exposition au Japon limitée

- Une exposition directe aux compagnies japonaises limitée
  - Sièges et pièces de rechange
    - Un impact potentiel limité sur l'après vente
  - Pas de changements significatifs à ce jour
- Un impact potentiel indirect lui aussi limité
  - Zodiac Aerospace a engagé des actions pour préserver ses approvisionnements clés
  - Confiance dans la réactivité de nos fournisseurs japonais

Boeing 787 – Etat des essais en vol

Airplane	Flights	Hours
ZA001	413	1,042 hrs., 20 min.
ZA002	228	678 hrs., 05 min.
ZA003	139	456 hrs., 30 min.
ZA004	205	532 hrs., 00 min.
ZA005	193	549 hrs., 50 min.
ZA006	47	172 hrs., 55 min.
ZA102	12	20 hrs., 20 min.
<b>TOTAL</b>	<b>1,237</b>	<b>3,452 hrs., 00 min.</b>

# Zodiac Aerospace révisé en hausse ses objectifs financiers pour l'exercice 2010/2011

- **Augmentation des objectifs de chiffre d'affaires et de ROC**
  - Progression du chiffre d'affaires entre 15-20%, hors éventuelles nouvelles acquisitions
    - Révisé en mars 2011 (vs. +15%)
  - **Une marge ROC/CA de plus de 13%**
    - Contre un précédent objectif de 12-13%
  - Objectifs sur la base d'une parité €/€ de 1.30 et hors impact IFRS 3
- **Ratio dette nette sur EBITDA comparable à fin août 2010**
- **Stabilité du ratio BFR / CA par rapport à fin août 2010**

# Objectifs à moyen terme

- **Objectif de croissance organique supérieure à 40% sur les trois prochaines années**
  - Sur la base des résultats de l'exercice 2009/10
  - Hors éventuelles nouvelles acquisitions
  - Croissance provenant des programmes aéronautiques en cours, ainsi que de la montée en cadence des nouveaux programmes de première monte et dans l'après-vente
- **Amélioration de la marge opérationnelle courante de 2,5 à 3 points sur les trois prochaines années**
  - Sur la base du taux de marge de l'exercice 2009/10
  - Reprise en volumes
  - Fort levier opérationnel
  - Flexibilité de la structure de coûts
- **Objectifs fixés sous l'hypothèse d'un taux de change €/€ de 1,30 et hors impact des normes IFRS 3**
- **Zodiac Aerospace poursuit sa politique de croissance externe, source de chiffre d'affaires et de résultats additionnels**

# Annexes

Compte de Résultat simplifié  
Tableau de flux de trésorerie  
Bilan simplifié



# Annexes : Compte de Résultat simplifié

	S1 2010/2011	S1 2009/2010
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1309,5</b>	<b>965,8</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b> <sup>(1)</sup>	<b>184,2</b>	<b>76,5</b>
Autres produits & charges opérationnels <sup>(2)</sup>	-6,6	- 2,3
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>177,6</b>	<b>74,2</b>
Coût de l'endettement financier net	-13,9	- 12,6
Autres produits & charges financiers	-0,3	- 0,5
Charge d'impôt	49,2	16,9
<b>Résultat net</b>	<b>114,3</b>	<b>44,2</b>
Résultat net – Part du Groupe	114,4	44,1

(1) Dont -1,7 M€ lié à la norme IFRS3

(2) Dont -5,4 M€ lié à la norme IFRS3 (total IFRS 3 dans les comptes : -7,1 M€ avant impôt)

# Annexes : Tableau de flux de trésorerie

		S1 2010/2011	FY 2009/2010	S1 2009/2010
OPERATIONS D'EXPLOITATION	Capacité d'autofinancement	155,1	234,5	69,0
	Variation des stocks, net	-50,6	21,3	11,7
	Variation des créances, net	-70,1	37,1	55,0
	Variation des dettes, net	-3,1	35,2	-28,5
	<b>Flux liés à l'exploitation</b>	<b>31,3</b>	<b>328,1</b>	<b>107,2</b>
OPERATIONS D'INVESTISSEMENTS	Acquisition d'immobilisations incorporelles	-22,9	35,1	-16,0
	Autres	-24,8	-53,3	-25,6
	Modification du périmètre de consolidation	-209,8	-64,9	-7,9
	<b>Flux liés aux investissements</b>	<b>-256,9</b>	<b>-153,3</b>	<b>-49,5</b>
OPERATIONS DE FINANCEMENT	Variation des dettes financières	238,1	-88,2	-21,8
	Variation des instruments financiers	12,8	1,6	-0,5
	Augmentation des capitaux propres	4,3	10,8	3,0
	Actions propres	-0,7	-3,5	-3,5
	Dividendes	-53,4	-53,0	-52,9
	<b>Flux liés au financement</b>	<b>201,1</b>	<b>-132,3</b>	<b>-75,7</b>
Ecart de conversion sur la trésorerie à l'ouverture		-17,9	15,4	5,1
<b>Variation de la trésorerie</b>		<b>-42,5</b>	<b>58,0</b>	<b>-12,9</b>

# Annexes : Bilan simplifié

ACTIF	02/2011	08/2010	02/2010	PASSIF	02/2011	08/2010	02/2010
Goodwill	1190,4	1095,4	1022,4	Capitaux propres			
Immo Incorp.	307,8	241,2	216,4	Capitaux	1405,1	1400,1	1309,5
Immo Corp.	247,8	244,2	247,1	Résultats	114,3	148,3	44,2
Autres dont impôts diff.	15,4	16,3	14,0	<b>Situation Nette</b>	<b>1519,4</b>	<b>1548,4</b>	1353,7
				Prov. & impôts différés	149,9	107,5	83,6
				Dettes financières	673,5	511,7	440,8
<b>Actifs non courants</b>	<b>1761,4</b>	<b>1597,1</b>	1499,9	<b>Passif non courant</b>	<b>823,4</b>	<b>619,2</b>	524,4
				Prov. Risques & charges	50,9	44,5	42,2
Stocks	581,0	507,9	488,9	Dettes financières	237,6	167,4	288,8
Clients	544,2	474,2	442,5	Fournisseurs	216,0	223,4	163,0
Autres	49,3	41,7	39,7	Personnel	117,1	119,8	96,4
Disponibilités	114,9	164,7	83,1	Autres	98,9	75,8	85,6
<b>Actifs courants</b>	<b>1289,4</b>	<b>1188,5</b>	1054,2	<b>Passif courant</b>	<b>720,5</b>	<b>630,9</b>	676,0
<b>Actifs détenus en vue de la vente</b>	<b>12,5</b>	<b>12,9</b>					
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>3063,3</b>	<b>2798,5</b>	<b>2554,1</b>	<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>3063,3</b>	<b>2798,5</b>	<b>2554,1</b>



## Contributing to Aerospace Legend since 1896

<b>Prochains rendez-vous :</b>	<b>Chiffre d'affaires T3 et 9M</b>	<b>16 Juin 2011 (après bourse)</b>
	<b>Salon du Bourget</b>	<b>20 au 26 juin 2011</b>
<b>CONTACT ZODIAC AEROSPACE</b> Pierre-Antony VASTRA Tel: +33 (0)1 61 34 25 68 <a href="mailto:PierreAntony.Vastra@zodiacaerospace.com">PierreAntony.Vastra@zodiacaerospace.com</a>  61, rue Pierre Curie – BP1 78373 PLAISIR CEDEX		<b>CONTACTS MEDIA - IMAGE 7</b> Grégoire LUCAS Tel: +33(0) 1 53 70 74 94 / <a href="mailto:g.lucas@image7.fr">g.lucas@image7.fr</a> Flore LARGER Tel: +33 (0) 1 53 70 74 91 / <a href="mailto:flarger@image7.fr">flarger@image7.fr</a> <b>CONTACT ANALYSTES - KEIMA COMMUNICATION</b> Emmanuel DOVERGNE Tel: 01 56 43 44 63 / <a href="mailto:emmanuel.dovergne@keima.fr">emmanuel.dovergne@keima.fr</a>