

Présentation des résultats semestriels 2015/2016

ZODIAC AEROSPACE

Mercredi 20 avril 2016

Safe Harbour statement

Certaines déclarations figurant dans le présent document peuvent contenir des prévisions qui portent notamment sur des événements futurs, des tendances, projets, anticipations ou objectifs. Ces déclarations prospectives concernent par exemple la stratégie de la société, ses objectifs, ses calendriers de livraison ou sa performance future. Des mots tels que « anticipe », « croit », « estime », « cherche à », « vise », « peut » ou des expressions similaires sont employés afin de permettre l'identification de ces déclarations prospectives.

Ces prévisions comportent, par nature, des risques et des incertitudes, identifiés ou non. Elles peuvent être affectées par de nombreux facteurs susceptibles de donner lieu à un écart significatif entre les résultats réels et ceux indiqués dans ces déclarations, tels que la variation des taux de change, les retards de programmes, les risques industriels liés à la sécurité, l'évolution des réglementations et les conditions économiques et financières générales ainsi que d'autres domaines à l'échelle nationale, régionale et mondiale, y compris de nature politique, économique, concurrentielle et réglementaire. Vous êtes invités à vous référer à la section « Gestion des risques » figurant en page 29 du Rapport Annuel de Zodiac Aerospace pour l'exercice clos au 31 août 2015 afin d'obtenir une description de certains facteurs, risques et incertitudes importants, susceptibles d'influer sur les activités de Zodiac Aerospace.

Zodiac Aerospace ne s'engage d'aucune façon à publier une mise à jour ou une révision de ces prévisions, ni à communiquer de nouvelles informations, événements futurs ou toute autre circonstance.



Faits marquants du 1^{er} semestre 2015/2016

Faits marquants du 1^{er} semestre 2015/16

- **Confirmation de l'objectif pour l'année fiscale 15/16**
 - Un Résultat Opérationnel Courant proche de celui de 2015/2016
 - Après un faible Résultat Opérationnel de 80,4M€, marqué par la pression subies par les activités Aircraft Interiors,
 - le second semestre devrait montrer des améliorations significatives dues principalement à un effet de volume positif, et dans une moindre mesure, une baisse des surcoûts et un meilleur contrôle des frais généraux
- **Un profonde mutation de l'organisation industrielle du Groupe**
 - Au-delà du plan de redressement en place chez Seats et Cabin
 - Zodiac Aerospace poursuit la transformation du Groupe au travers du plan Focus

Sommaire

Résultats du 1er semestre 2015/2016

Aircraft Interiors

Seats

Cabin

Systems

Aerosafety

Aircraft Systems

Environnement

Perspectives

Zodiac Aerospace – Comité Exécutif Restreint

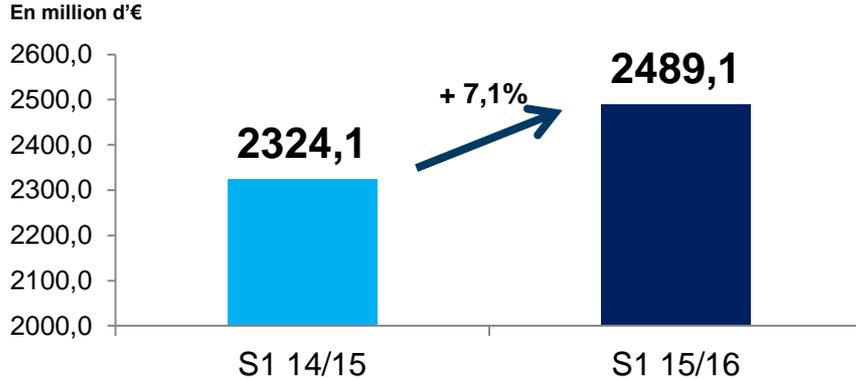
		Fonctions support Groupe		Opérations		Business groups	
Président du Directoire Olivier Zarrouati*		Directeur Administratif et Financier Jean-Jacques Jégou		Directeur des Opérations Groupe Francois Feugier		ZODIAC CABIN Yannick Assoud*	
		Directeur de la Communication et des Relations Investisseurs Pierre-Antony Vastra				ZODIAC SEATS Jean Michel Billig	
Business Development				Après-vente			
Directeur Général délégué au développement Maurice Pinault*		Directeur des Ressources Humaines Delphine Segura-Vaylet		Zodiac Aerospace Services Christophe Bernardini		ZODIAC AEROSYSTEMS Benoit Ribadeau-Dumas	

Jean-Jacques Jégou, Directeur Administratif et Financier partira en retraite fin 2016, comme prévu

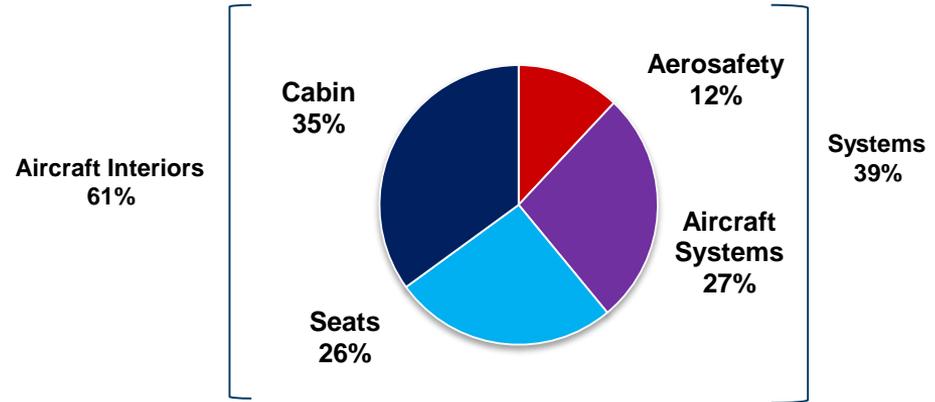
Résultats du 1^{er} semestre 2015/2016

Croissance du chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires



Répartition du chiffre d'affaires

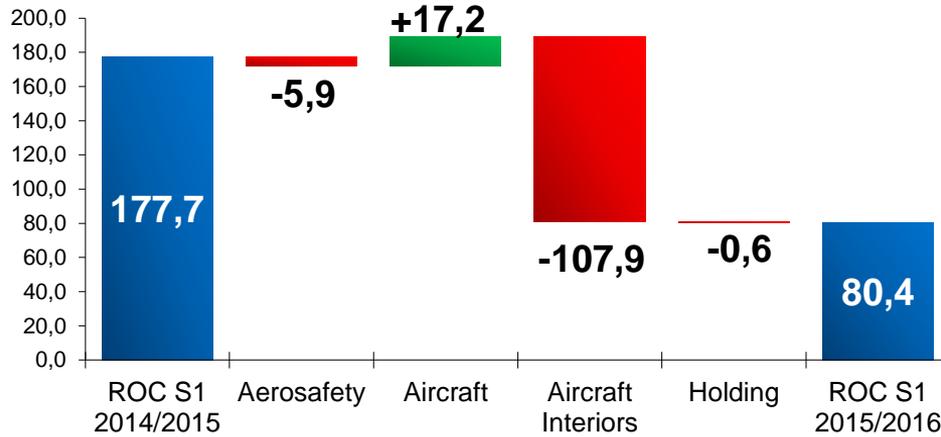


■ Croissance du chiffre d'affaires de +7,1% à 2489M€

- Impact positif des taux de change de +8,6pts
- Les effets de périmètre ont un impact positif de +0,2pts
- Variation organique de -1,7%

Résultat Opérationnel Courant* impacté par Aircraft Interiors

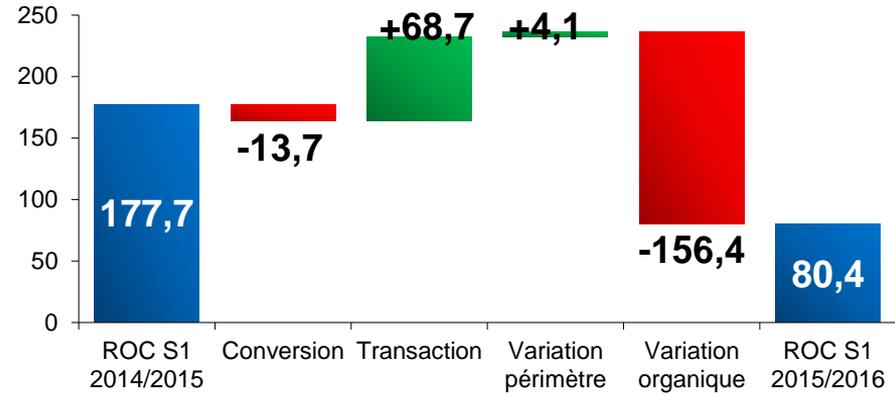
En million d'€



ROC/CA :
7,6%

ROC/CA :
3,2%

En million d'€



€/\$(conversion) : 1,22
€/\$(transaction) : 1,28

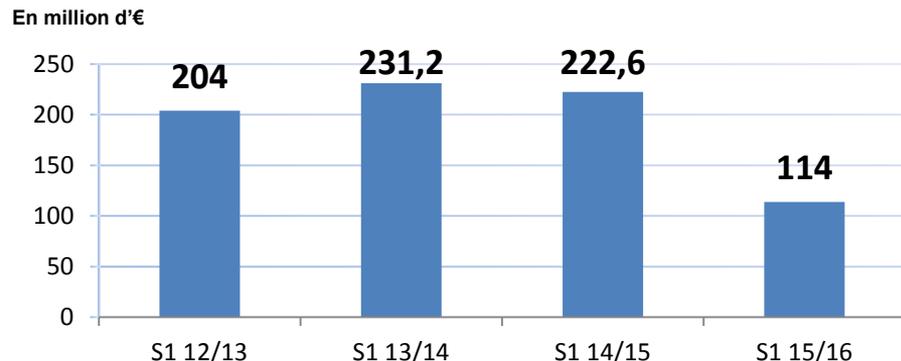
€/\$(conversion) : 1,10
€/\$(transaction) : 1,11

■ Les difficultés sont concentrées sur les activités Aircraft Interiors

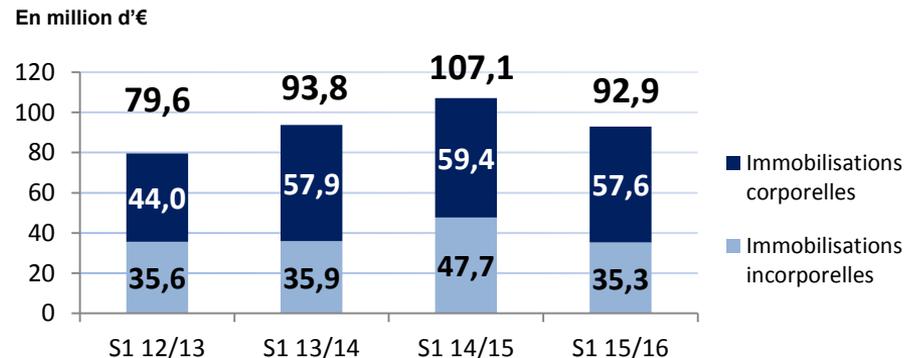
- Les surcoûts demeurent à un niveau élevé
 - Estimés à environ 110 M€ au 1^{er} semestre 2015/2016 comparé au budget
- Impact des programmes en montée en cadence et à faible rentabilité
- Un chiffre d'affaire Seats inférieur aux attentes au S1

Flux de trésorerie et éléments du bilan

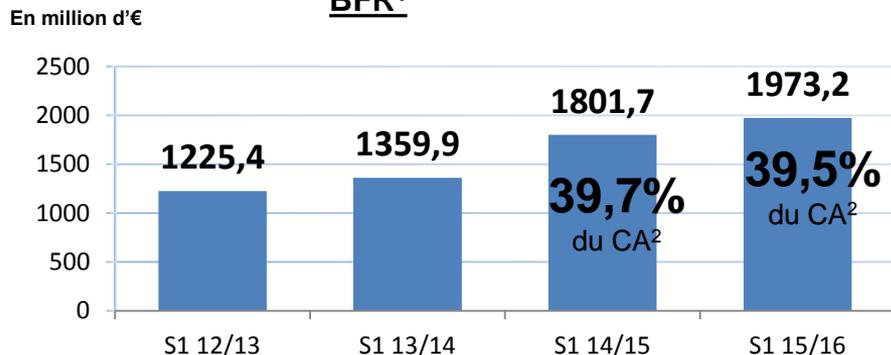
Cash Flow



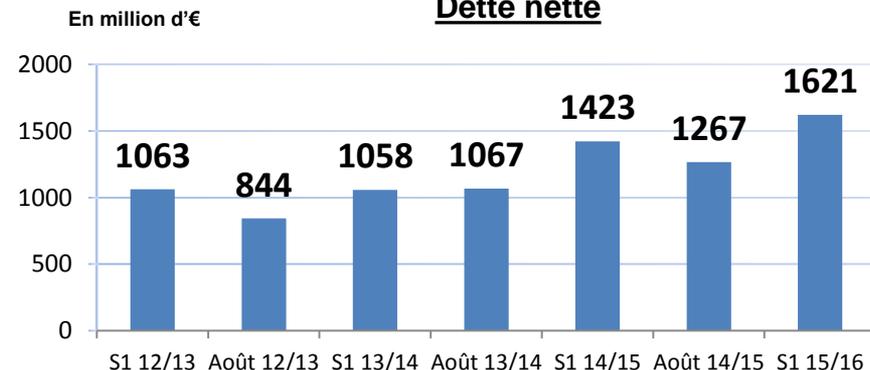
Capex



BFR¹

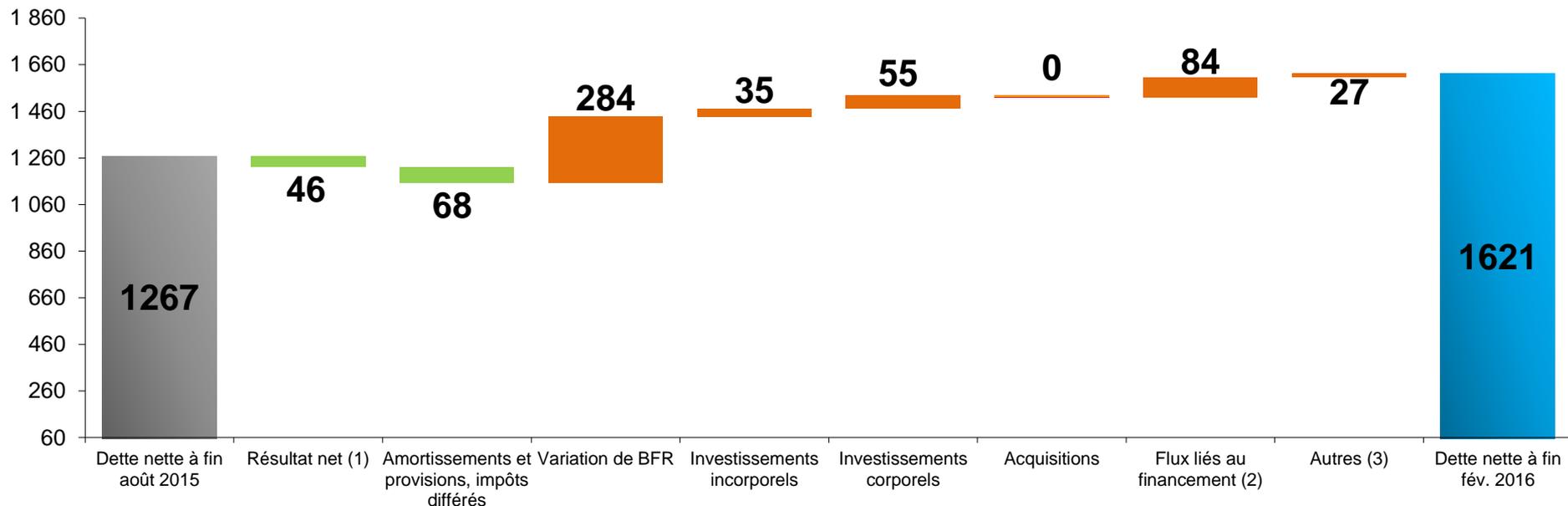


Dette nette



Augmentation de la dette nette

En million d'€



(1) Y compris RN des sociétés mises en équivalence

(2) Y compris dividendes

(3) Y compris écarts conversion

Dette nette / Capitaux propres (gearing): 0,54

Financement

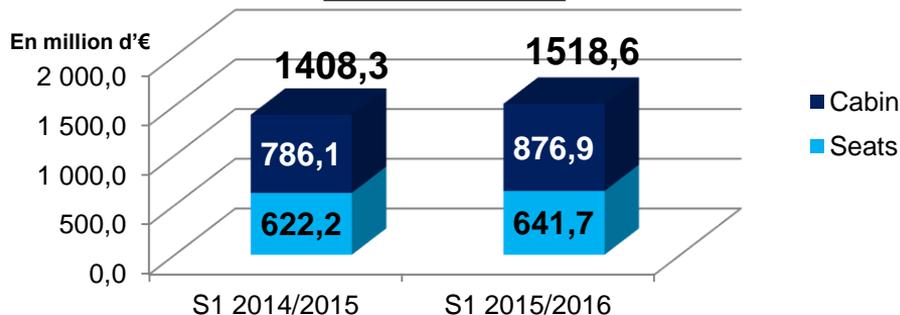
- **Une structure de financement solide**
 - Club Deal : 1030M€ ; maturité étendue à mars 2021
 - Euro PP : 230M€ ; maturité : 7 ans
 - Schuldschein : 535M€. Remboursement de la première échéance de 133M€ en juin 2016
 - Financement hybride : 250M€ ; durée illimitée
- **Programme de Billets de trésorerie de 1Md€**
- **Covenant bancaire de la dette**
 - Inscrit au contrat du Club Deal
 - Ratio dette nette ajustée sur EBITDA ajusté ≤ 3
 - mesuré à la fin de l'exercice fiscal

Aircraft Interiors

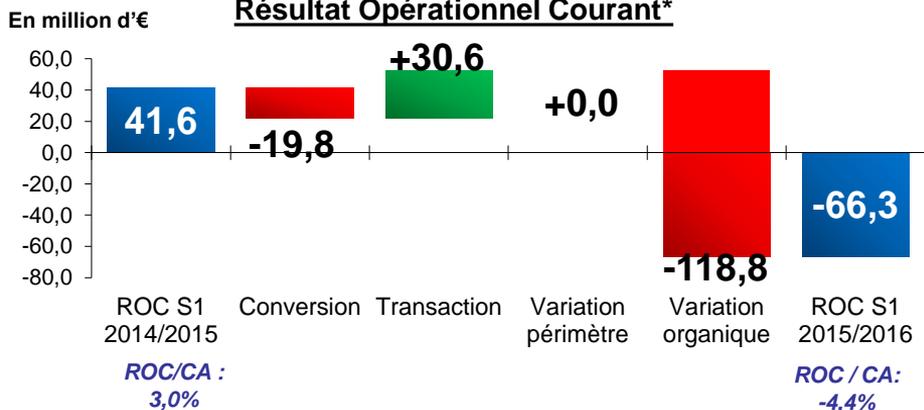
Seats
Cabin

Aircraft Interiors

Sales breakdown



Résultat Opérationnel Courant*



■ Chiffre d'affaires

- +7,8% en publié ; -1,1% en organique
 - Seats : +3,1% en publié ; -4,2% en organique
 - Cabin : +11,5% en publié ; +1,4% en organique

■ ROC impacté par les surcoûts de production élevés

- Variances de coûts de production (main d'oeuvre, non-qualité, approvisionnement...)
- Coûts supplémentaires (pénalités, garanties, transport...)
- Montée en cadence de nouveaux programmes à faible rentabilité

■ Chiffres d'affaires Seats plus faible qu'attendu

Zodiac Seats

Objectif de Zodiac Seats : retour à la performance en termes de délais de livraison et de qualité

- L'objectif prioritaire de Zodiac Seats demeure la protection de ses clients en terme de résorption de ses retards de livraison et l'amélioration de la qualité des produits livrés, pour conforter la confiance de ses clients
- **Le redressement est en cours grâce à :**
 - Des ressources temporaires supplémentaires et une gestion des opérations de proximité
 - Une transformation progressive à travers la gestion des process.
- **Les surcoûts de production sont toujours à niveau élevé**
 - Manque d'efficacité induite par le "mode pompier" et les ressources supplémentaires
 - Il reste de nombreux processus inefficaces (engineering ou production)

Le redressement de Zodiac Seats progresse

- **Le redressement est désormais concentré sur quelques programmes de Classe Affaires**
 - La plupart des problèmes de capacité ont été résolus mais la chaîne d'approvisionnement doit être renforcée
 - Les besoins actuels se concentrent dans l'amélioration de la qualité et la résolution des problèmes de certification sur certains nouveaux programmes
 - Tout en mettant en œuvre le plan de transformation
- **Les retards de livraison de ces quelques programmes de Classe Affaires sont dus à 3 problématiques, en cours de résolution**
 - Problèmes de certification sur un programme complexe (nouvelle plateforme, nouvelle technologie, coque)
 - Les tests de développement ont été réalisés récemment, ce qui permet de passer à l'étape de la certification
 - Faible industrialisation des coques → Renouvellement des compétences d'ingénierie de production ces 8 derniers mois ; processus de redesign en cours et sera finalisé à environ 70% pour juin 2016
 - Gestion manuelle de la chaîne d'approvisionnement chez Zodiac Seat Shells → implémentation du processus MRP en cours depuis avril 2016 afin d'avoir un ERP pleinement fonctionnel à l'été 2016

Le redressement de Zodiac Seats progresse - processus remis à plat et organisation renforcée

- La remise à plat des processus est en cours pour tous les processus clés spécifiques à l'activité Seats (demandes de changements tardifs dans le développement)
- La Phase I de la révision des processus est achevée depuis janvier 2016 et est en cours de déploiement dans chaque BU
- Le système de gestion de Zodiac Seats a été renouvelé au 2ème trimestre 2015/2016
 - De la gestion d'un ensemble de BU indépendantes...
 - ... à un ensemble intégré et géré de manière à assurer le contrôle et la standardisation, le soutien aux BU, les synergies entre les BU
 - Gestion à travers des process et d'indicateurs clés de controle factuels (Gate & MPS' adherence, Pick ups, Variances...)
- **La transformation est aussi une question de mentalité à tous les niveaux**
 - La méthodologie QRQC (Quick Response Quality Control) de résolution des problèmes est en cours de déploiement pour assurer que les problèmes sont résolus par chacun à tous les niveaux
 - De nombreux projets d'amélioration se développent dans le cadre du projet de système de gestion Focus Seats qui englobe environ 170 projets d'envergure différente
- **Bonne confiance dans les prévision du chiffre d'affaires du second semestre (croissance de 20% par rapport au 1er Semestre) & résultat (réalignement des frais généraux en cours, et la réduction de la variance doit démontrer les premiers résultats.**
- -> en piste pour revenir à une performance nominale dans 18 mois

Zodiac Seat Shells – redimensionnement et réorganisation en cours

- Une société pas robuste (qui repose davantage sur les individus vs. les processus) qui a subi une augmentation des cadences abruptes (de 200 coques/mois à 600 coques/mois)

→ les processus n'étaient pas robustes ou pas en place, ce qui a résulté en une faible performance opérationnelle et économique

- Reconstruction en cours de l'organisation et des processus

- Amélioration structurelle faite et en attente (cf exemples)
- Une dynamique d'amélioration continue lancée
 - Réorganisation du management de ZSH remaniée en mars 2016 pour assurer une résolution des problèmes plus robuste et casser la logique de silos dans une organisation à 3 couches
 - Méthode QRQC mise en place depuis mi-avril

- Stratégie d'empreinte industrielle définie et en cours de déploiement

- Charge de travail répartie sur plusieurs fournisseurs
- Revue de la répartition des postes de conception entre intègrateur et le centre des coques

→ Site redimensionné à la baisse pour revenir à la performance

Problème	Solution	Date
Problème de conception et gestion des compétences	Reconception en mode plateau avec les fournisseurs Analyse de tolérance de l'empilement en place	Jan 16 à Oct 16 Mar 16/Avr 16
Faible industrialisation	Renouvellement de l'équipe industrialisation	Été 15
Délais d'ingénierie et problème avec la gestion des configurations	Suivi du DLOB et outils de gestion des configurations mis en place en janvier 2016 et étendus à tous les programmes à mars 2016	Jan 16 & Mar 16
Problèmes de gestion de la chaîne d'approvisionnement	Equipe OSS + analyse des causes racines et actions (exigences qui en découlent)	Depuis Fév 16
Inefficacité incontrôlée autour de 50%	Mise en place de principes de cadencement et de MRP	Mi-mai 16
Défauts de fabrication et refection	Contrôle statistique des processus lancé pour les processus de Fill & Fair, de collage, de décor, de peinture	Depuis Mar 16

Zodiac Cabin

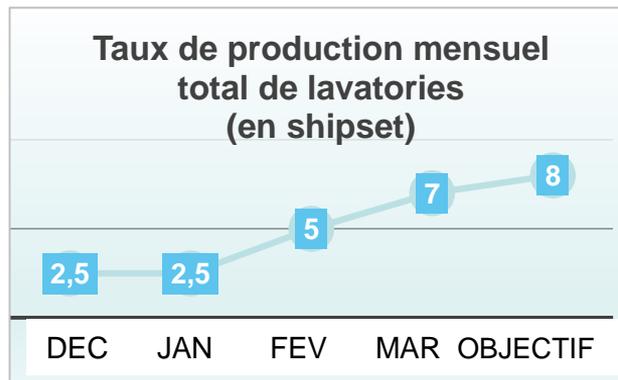
Zodiac Cabin : la performance opérationnelle de la branche est affectée par la montée en cadence des programmes

■ La performance opérationnelle est affectée par la montée en cadence des nouveaux programmes

- Montée en cadence des lavatoires (toilettes) de l'A350XWB :
 - Amélioration de la ligne de production de Cypress, CA (USA)
 - Deuxième ligne de production mise en place à Montréal (Canada)
- Montée en cadence des programmes de retrofit de lavatory avec les compagnies aériennes

■ Début de la montée en cadence du programme Spaceflex v2

- Un combiné galley/lavatory en option d'équipements de série (linefit) pour la famille Airbus A320



Rentabilité de la branche Zodiac Cabin sous pression

- **Rentabilité entravée par la montée en cadence des programmes**
 - Faible rentabilité sur les programmes qui sont en cours de montée en cadence... (Lavatories de l'A350XWB, A320 Spaceflex v2, Cseries)...
 - ...en comparaison avec ceux qui sont sortis (plateforme Embraer, suite à la création de EZAir)
 - ...ou en ralentissement (avions régionaux et d'affaires Bombardier)
- **Coûts de démarrage et surcoûts dûs aux problèmes de mise en service, de non qualité, d'achats accélérés et de pénalités**
- **Egalement affecté par des inefficacités au niveau des ressources indirectes**
 - Sur nos anciens sites C&D et Heath Tecna
 - Suite à la mise en place d'un progiciel ERP moderne et des processus qui vont avec
- **Les améliorations viendront de :**
 - La courbe d'apprentissage sur les nouveaux programmes
 - La reconception pour améliorer la mise en production
 - Travail en cours sur les coûts d'achat

Zodiac Cabin : restructuration industrielle

- **Réorganisation de la Branche et ajout de nouvelles ressources**
 - En particulier pour les fonctions de production et d'ingénierie de fabrication
- **Améliorations en cours**
 - Etablissement de processus de production plus robustes (plan Focus)
 - Soutenu par un fort effort de formation sur la mise en place et l'utilisation des systèmes IT pour la production
- **Restructuration industrielle des sites de productions aux USA**
 - Optimisation de l'empreinte industrielle
 - Transfert vers les sites de pays à coûts compétitifs quand l'automatisation des processus industriels est possible
- **Objectif de retour à la performance opérationnelle dans 18 mois**



Zodiac Cabin : des opportunités dans le retrofit

■ Les compagnies aériennes regardent comment :

- Optimiser l'usage de "la surface habitable" de l'avion pour augmenter la rentabilité : plus de sièges (combiné du complexe galley arrière/lavatories) ou autres (lits, bars, etc...)
- Faciliter la gestion des bagages : en ayant des passagers qui gèrent eux même leurs propres bagages, à travers des coffres à bagages plus grands... pour améliorer les délais d'exécution
- Améliorer l'environnement du passager au travers de l'éclairage d'ambiance à Led
- Proposer aux passagers des IFE modernes (simples et fiables) et connectés

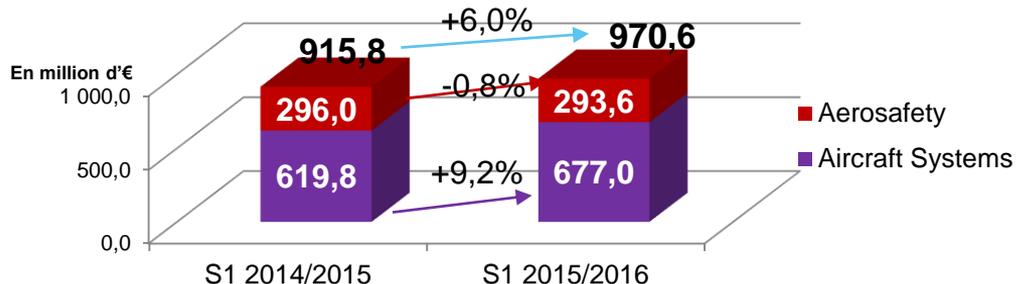


Aerosystems

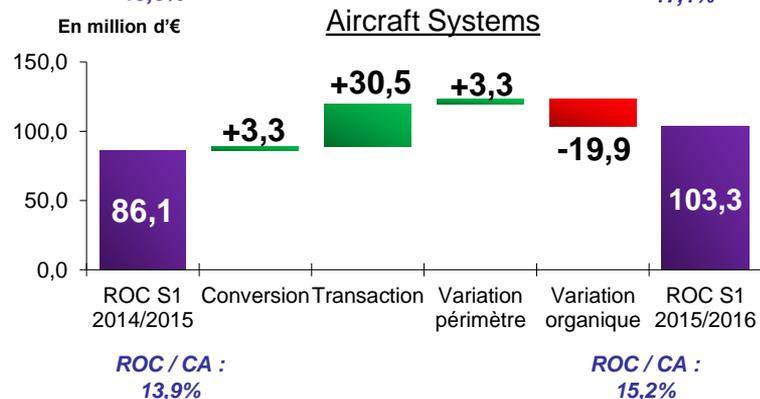
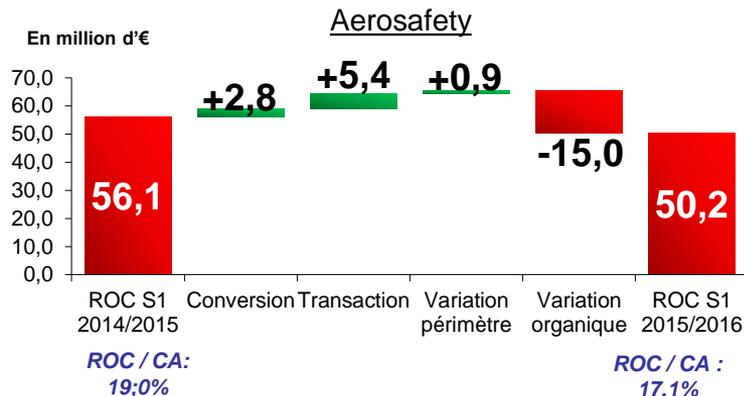
Aerosafety
Aircraft Systems

Aerosystems : résultats du 1^{er} semestre

Répartition du chiffre d'affaires



Résultat Opérationnel Courant*



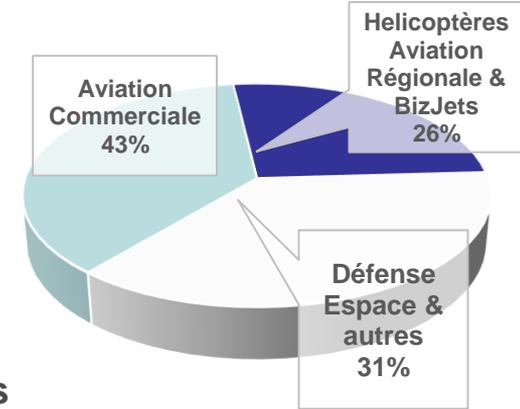
- **Chiffre d'affaires : Aerosafety et Aircraft Systems ont toutes deux été impactées par la baisse des ventes sur les marchés des hélicoptères, des jets d'affaires et des jets régionaux**
 - Aerosafety : chiffre d'affaires en baisse de -0,8% ; -5,8% en organique
 - Faible activité pour les Hélicoptères, Parachute & Protection et Arresting Systems
 - Aircraft Systems : chiffre d'affaires en hausse de 9,2% ; -1.4% en organique
- **Résultat Opérationnel Courant : impact positif des taux de change compensé par la marge réduite dû à la faible activité des jets d'affaires et des hélicoptères, ainsi que des coûts de développement élevés et des nouveaux programmes qui n'ont pas atteint leur cadence maximum (A350XWB) et un chiffre d'affaires après vente modéré du à un effet de base**

Aerosystems: caractéristiques



- **Nouvelle activité créée le 1er septembre 2015, venant de la fusion d'Aerosafety et d'Aircraft Systems**
 - Chiffre d'affaires 2014/15 : 1,95 Md€ (y.c. intersegment)
 - Marge Opérationnelle Courante : 16%
- **Grande variété d'activités et de business models:**
 - Des positions de niche sur plus de 30 lignes de produits, liées à la forte croissance interne et externe
 - Montée en cadence dans les systèmes : Une forte position fournisseur Tier 1 sur les activités Evacuation, Floats & Rafts, Electricity, Oxygen, Water & Waste, Fuel Management, etc...
 - Un portefeuille client équilibré
 - Des activités intégrées verticalement : compétence d'ingénierie et de fabrication
 - Contenu après-vente significatif
- **Dans l'ensemble, une bonne maturité opérationnelle**
- **Bonne organisation après-vente soutenue par Zodiac Aerospace Services**

Répartition du chiffre d'affaires par client



Aerosystems: priorités

**Organiser,
contrôler et
structurer**

- Enseignements tirés des difficultés de Seats et Cabin
- Nouvelle organisation en place avec des fonctions transverses plus fortes
- Plan Focus en cours de déploiement, en particulier pour sécuriser les montées en cadence

**Reprise de la
croissance /
Protéger et
développer nos
parts de marché**

- Poursuivre les montées en production sélectives vers les systèmes
- Poursuivre la croissance interne et externe

**Défendre notre plus
value face à une
demande
croissante des
clients**

- Innovation
- Continuer à se concentrer sur les coûts
- Meilleure orientation client
- Meilleur support après-vente

Notre environnement

Notre environnement

- **Aviation commerciale : montée en cadence des nouveaux programmes**
 - A350XWB
- **Aviation régionale : les livraisons sont stables tandis que la montée en cadence sur les nouveaux programmes est attendue**
 - Préparation de l'entrée en service du Bombardier CSeries
 - Poursuite du programme d'essais en vol des Mitsubishi MRJ
 - Sortie en février dernier de l'Embraer E2
- **Avions d'affaires et hélicoptères sous pression**
 - Avions d'affaires : baisse des livraisons à quelques constructeurs : délais dans le programme Dassault Falcon 5X
 - Hélicoptères: Impacte du bas niveau des prix du pétrole sur l'exploration offshore et sur le marché des hélicoptères civils lourds
- **Croissance du marché après-vente, pour soutenir la flotte en service**

Business modèle

■ Aerosystems

- Basé sur de nombreux programmes SFE stables, la plupart d'entre eux bénéficiant d'un bon niveau de maturité
- et d'une visibilité sur le marché après-vente

■ Aircraft Interiors

- Seats est principalement en BFE (93%), avec un cycle produit court
 - Les difficultés initiales sur Seats étaient largement basées sur la capacité, ce problème est désormais quasiment résolu, avec des retards de livraison qui ont été en large partie réduits au 2^{ème} semestre 2015.
 - La situation a mis en évidence le manque de robustesse de nos processus, en cours de résolution
 - Le redressement prend plus de temps qu'initialement attendu à cause de contre performances d'ingénierie sur certains produits (développements principalement faits à Santa Maria)
- Cabin combine des programmes BFE (45%) et SFE (55%)
 - Les programmes SFE et leurs dépassements sont en grande partie responsables des problèmes de Cabin
 - Elimination progressive des programmes de longue date, remplacés par la montée en cadence de nouveaux qui impactent la rentabilité sur les années de transition

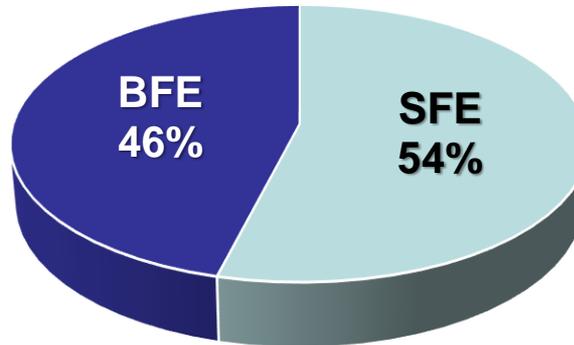
Notre business modèle combine marchés BFE et SFE

B.F.E. (Buyer Furnished Equipment)

Sélectionné par l'acheteur de l'avion, c'est à dire la compagnie aérienne ou la société de leasing

- Produits qui fournit soit la compagnie aérienne avec la possibilité de se différencier (intérieurs) ou avec un haut contenu sur le marché après-vente (moteurs¹...)
- Cycles courts et relativement faible visibilité pa rapport au SFE
- Haut niveau de customisation
- **Seats (93%) et une partie de Cabin (45%)**

Chiffre d'affaires²



S.F.E. (Supplier Furnished Equipment)

Sélectionné par le fournisseur de l'avion, c'est-à-dire l'avionneur

- Une visibilité long terme
- Autofinancement des frais de développement en cas de sélection
- Montée en cadence à faible marge, suivi par la production et ensuite un marché après-vente à plus forte marge
- Pas de carnet de commande, seulement la visibilité fournie par le carnet des clients
- **Aerosystems (près de 100%) et une partie de Cabin (55%, incluant les éléments au catalogue)**

Développement commercial

▪ Salon AIX à Hambourg

- Le salon Aircraft Interiors à Hambourg est le plus grand salon de professionnels dédié aux intérieurs de cabine dans le monde
- La fréquentation a fortement augmenté en comparaison avec l'année dernière
- Crystal Cabin Award «Visionary concept » remporté pour le concept LifeStyle cabin

▪ Forte activité commerciale

- Ex : Air France a annoncé durant le Salon la sélection de Zodiac Aerospace pour le retrofit complet de leur flotte d'A330 (Affaires, Premium et Economique ainsi que le système de divertissement à bord)

▪ La marque Zodiac Aerospace est forte

- Un travail est en cours pour évaluer les avantages et inconvénients d'une évolution vers une marque unique
- Le passage à une marque unique pourrait avoir un impact sur la valeur résiduelle de ses autres marques



Une forte présence sur toutes les nouvelles plateformes

- **Fournisseur de tous les constructeurs, avec une forte présence sur toutes les nouvelles plateformes**
 - Avions commerciaux (>100pax) : Boeing, Airbus, COMAC (C919), Irkut (MC21)
 - Régionaux : Embraer (E2), Bombardier (Cseries), COMAC (ARJ21), MRJ...
 - Business : Dassault Falcon, Gulfstream, Bombardier (Global 7000/8000)
 - Hélicoptères : Airbus Helicopter, Sikorsky, Agusta...
- **A la fois dans les intérieurs de cabine et les systèmes**



1^{er} vol du MRJ



Présentation du Comac 919

Perspectives

Perspectives

▪ Objectif 2015/2016 confirmé

- Le Résultat Opérationnel Courant 2015/2016 devrait être proche de celui de l'exercice 2014/2015
 - 2nd semestre devrait être en amélioration significative par rapport au 1^{er} semestre
 - Principalement en raison d'un effet de volume : ventes plus élevées au 2nd semestre qu'au 1^{er} semestre à la fois pour Aerosystems et Seats
 - Et dans une moindre mesure a) plus niveau de provisions, de pénalités, de frais de règlement, de dépréciation des stocks pour obsolescence et b) un meilleur contrôle des frais généraux
- Le covenant bancaire devrait être respecté
 - Egalement sans prendre en compte le financement hybride

▪ A moyen terme

- Retour à une performance opérationnelle chez Seats et Cabin dans 18 mois

▪ Couverture financière en place

- S2 2015/2016 : 92% de l'exposition de transaction du S2 budgété couverte à 1.10\$/€
- Exercice fiscal 2016/2017 : 40% de l'exposition de transaction estimée \$/€ couverte à 1,12\$/€ ; 40% de l'exposition \$ contre CAD, GBP et MXN

Annexes

Annexe A-1 : chiffre d'affaires S1 2015/16

En millions d'euros	1er semestre 2015/2016	1er semestre 2014/2015	Var%	Taux de change	Périmètre	Croissance organique
Activités Systems	970,6	915,8	+6,0%	+8,3%	+0,5%	-2,8%
<i>Zodiac Aerosafety</i>	293,6	296,0	-0,8%	+8,1%	-3,1%	-5,8%
<i>Zodiac Aircraft Systems</i>	677,0	619,8	+9,2%	+8,4%	+2,2%	-1,4%
Activités Aircraft Interiors	1518,5	1408,3	+7,8%	+8,9%	+0,0%	-1,1%
<i>Zodiac Seats</i>	641,6	622,2	+3,1%	+7,3%	+0,0%	-4,2%
<i>Zodiac Cabin</i>	876,9	786,1	+11,5%	+10,1%	+0,0%	+1,4%
Total Groupe	2489,1	2324,1	+7,1%	+8,6%	+0,2%	-1,7%
€/§ (conversion)	1,11	1,27				

Annexe A-2: compte de résultat S1 2015/16

Compte de Résultat	S1 2015/2016	S1 2014/2015	Var %
Chiffre d'affaires	2 489,1	2 324,1	+7,1%
Dotations aux amortissements	67,7	55,1	
Dotations aux provisions	45,2	46,9	
Résultat opérationnel courant	80,4	177,6	-54,7%
Eléments opérationnels non courants	-10,7	-12,6	
Résultat opérationnel	69,7	165,0	-57,7%
Coût de l'endettement financier net	-13,6	-7,2	89,8%
Autres produits et charges financiers	-0,7	-0,7	
Charge d'impôt	-9,5	-47,3	-79,9%
Résultat des sociétés mises en équivalence	-2,4	-1,1	
Résultat net	43,5	108,7	-60,0%
Résultat Net - Part Hors Groupe	-0,2	0,0	
Résultat Net - Part Du Groupe	43,7	108,6	-59,8%

Annexe A-3 : bilan S1 2015/16

Bilan Synthétique							
En millions d'euros	29/02/16	31/08/15	28/02/15		29/02/16	31/08/15	28/02/15
				Capitaux propres			
Goodwill	2 035,4	2 023,4	2 027,8	Capitaux	2 943,3	2 819,2	2 786,1
Immo Incorp.*	706,0	698,1	695,3	Résultats	43,7	184,8	108,6
Immo Corp.	477,6	464,0	448,5	Situation Nette	2 987,0	3 004,0	2 894,8
Autres dont impôts diff.	33,1	44,2	34,4	Prov. & impôts différés	284,7	286,0	284,5
Actifs non courants	3 252,1	3 229,7	3 206,0	Dettes financières	1 158,8	831,6	890,7
Stocks	1 460,5	1 340,7	1 286,1	Passif non courant	1 443,5	1 117,6	1 175,2
Clients	1 111,9	1 011,0	1 121,2	Prov. Risques & Charges	158,0	171,0	133,5
Autres	219,1	171,4	147,7	Dettes financières	598,4	598,7	636,6
Disponibilités	135,8	163,6	104,0	Fournisseurs	420,2	432,8	416,9
Actifs courants	2 927,3	2 686,7	2 659,0	Personnel	206,2	218,6	189,9
Actifs détenus en vue de la vente	0,7	0,7	10,0	Autres passifs courants	366,8	374,4	428,1
Total Actif	6 180,1	5 917,1	5 875,0	Passif courant	1 749,6	1 795,5	1 805,0
				Total Passif	6 180,1	5 917,1	5 875,0

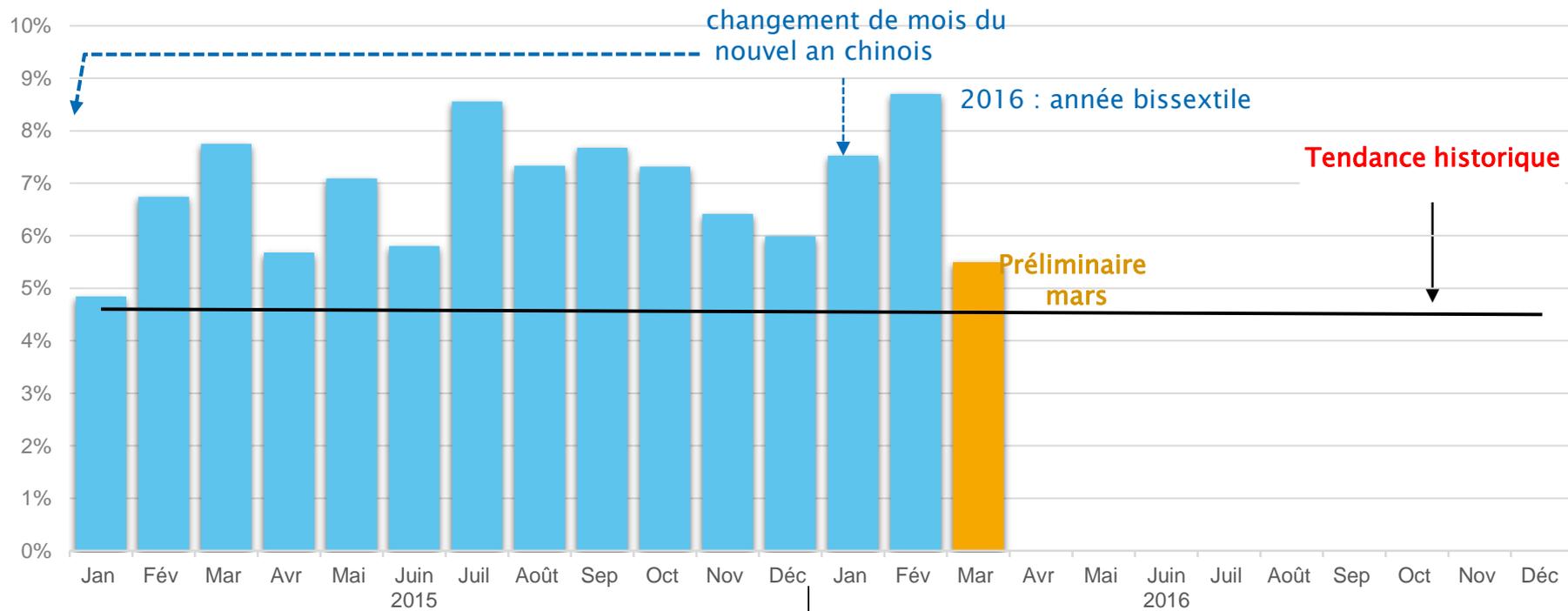
Annexe A-4: tableau de flux de trésorerie 2015/16

Tableau de flux de trésorerie simplifié		
En millions d'euros	S1 2015/2016	S1 2014/2015
OPERATIONS D'EXPLOITATION		
Capacité d'autofinancement	114,0	222,6
Variation de BFR	-284,0	-284,4
Flux de trésorerie liés à l'exploitation des activités poursuivies	-170,0	-61,8
OPERATIONS D'INVESTISSEMENTS		
Acquisition d'immobilisations incorporelles	-35,3	-47,7
Acquisition d'immobilisations corporelles et autres	-54,1	-58,7
Modification du périmètre de consolidation	6,0	-99,2
Flux de trésorerie liés aux investissements des activités poursuivies	-83,4	-205,5
OPERATIONS DE FINANCEMENT		
Variation des dettes financières	330,7	270,0
Actions propres	-0,7	0,6
Augmentation des capitaux propres	4,8	3,3
Dividendes	-88,5	-88,1
Flux de trésorerie liés au financement des activités poursuivies	246,4	185,9
Écarts de conversion sur la trésorerie à l'ouverture	-16,2	-3,5
Variation de la trésorerie	-23,2	-84,9

Annexe A-5 : Évolution du Trafic aérien mondial

Passagers Kilomètres Transportés – comparaison avec la tendance

évolution par rapport à la même période de l'année précédente



Annexe A-6 : une gamme de produits diversifiée

AIRCRAFT INTERIORS



Cabin

Conception globale et réalisation de l'aménagement cabine, solutions d'équipements pour le service à bord et le confort des passagers.



Seats

Une offre de sièges complète et innovante.

SYSTEMS



Aerosystems

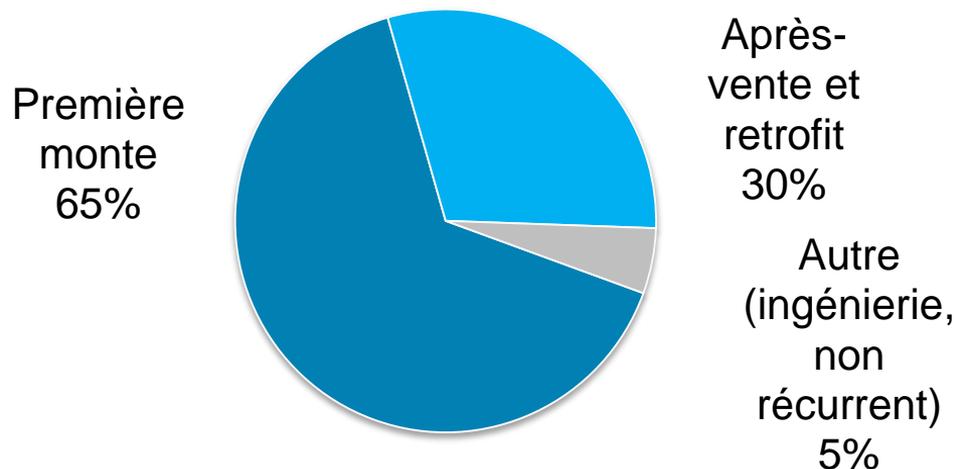
Équipements et systèmes de haute technologie assurant les fonctions essentielles des aéronefs et leur sécurité en vol et au sol.



Annexe A-7 : un équilibre entre le marché de la 1^{er} monte et l'après-vente

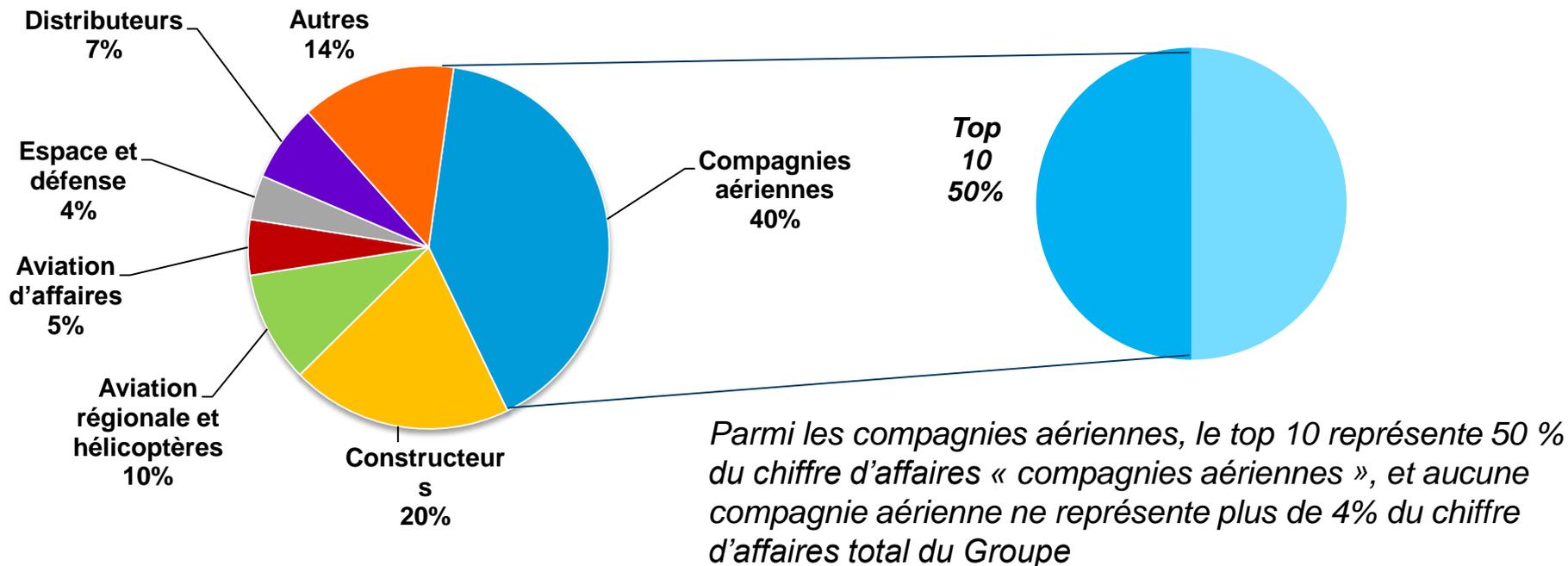
- Zodiac Aerospace a également un équilibre entre ses ventes de première monte et après-vente

Chiffre d'affaires



Annexe A-8 : Une exposition équilibrée sur les marchés finaux et compagnies aériennes

Chiffre d'affaires

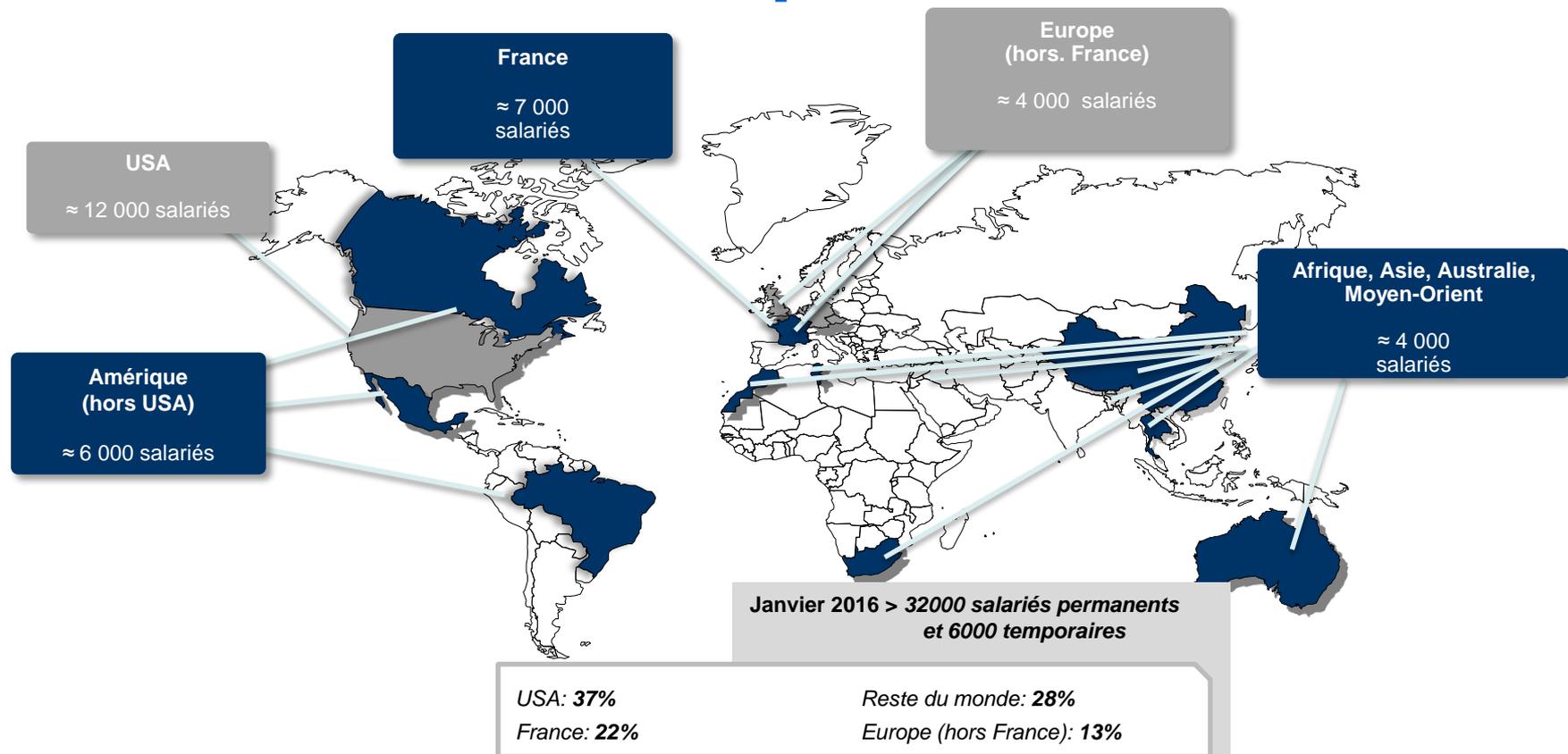


Annexe A-9 : Positionnement (SFE)

Aviation régionale	CABINE	SYSTEMES
CSeries (Canada)	★★★	★★★
C919 (Chine)	★★	★
MC21 (Russie)	★★★	★★★
MRJ (Japon)	★★★	★★
E2 (Brésil)	★★★	★★★
Business Jets	CABINE	SYSTEMES
G650 (Gulfstream)	★	★★
G7000 / 8000 (Bombardier)	★★	★★
F5X (Dassault)		★★★

Aviation commerciale	CABINE	SYSTEMES
Boeing 787	★★	★★
Boeing 777		★
Boeing 737		★
Airbus A350	★★	★★★
Airbus A330		★
Airbus A380		★★
Airbus A320		★

Annexe A-10 : une présence mondiale

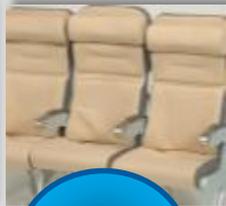


Annexe A-11 : Acquisitions



1978
1990

EFA •
Aérzur •
Parachutes de
France •
Superflexit •
Plastiremo •
**Air
Cruisers** •
Pioneer •
Kléber Industries



1992
1995

**Weber
Aircraft** •
**Sicma
Aero
Seat** •
Amfuel



1997
1999

**MAG
Aérospace**
•
**Intertech
nique**



2002
2004

Heim •
ESCO •
Simula •
Icore •
Evac •
**Avox
Systems**



2005
2008

C&D •
Enertec •
PISA • TIA •
Adder •
Driessen



2010
2012

Quinson • Cantwell
Cullen & Co •
Sell GmbH
• Heath Tecna •
**Contour
Aerospace**
• IMS • NAT



2013
2014

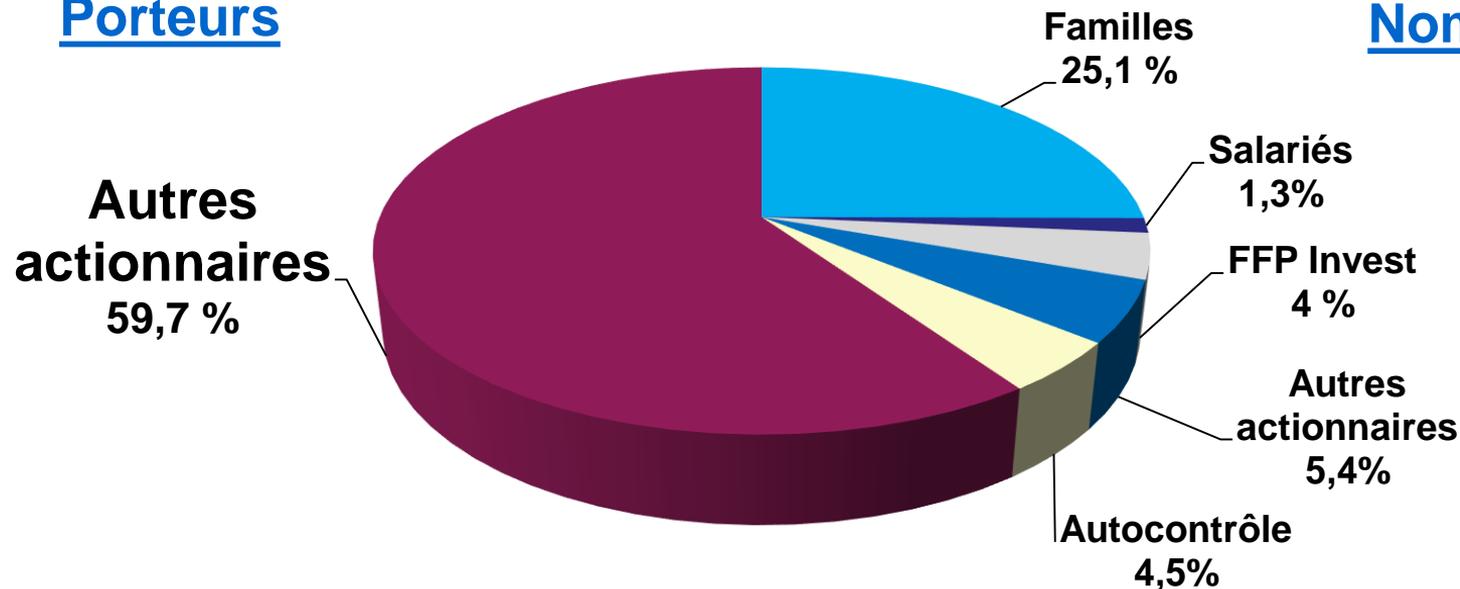
IPS • La Jonchère •
Bureau d'études de
Threesixty Aerospace •
TriaGnoSys •
PPP •
**Greenpoint
Technologies**
• Enviro
Systems

Annexe A-12 : structure de l'actionnariat

Répartition du capital social de Zodiac Aerospace (au 31 août 2015)

Porteurs

Nominatifs



A propos de Zodiac Aerospace

Zodiac Aerospace est un leader mondial des équipements et systèmes aéronautiques, à destination des avions commerciaux, régionaux, d'affaires, ainsi que des hélicoptères et du spatial. Il développe et réalise les solutions les plus avancées pour améliorer le confort et la vie à bord des aéronefs ainsi que les systèmes de haute technologie qui accroissent la performance des aéronefs et la sécurité des vols. Zodiac Aerospace compte 35 000 employés dans le monde et a réalisé un chiffre d'affaires de 4,9 Mds € en 2014/2015.

www.zodiacaerospace.com

Prochains rendez-vous :

Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2015/2016

14 juin 2016 (après clôture)

Chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre 2015/2016

14 septembre 2016 (après clôture)

Résultats annuels 2015/2016

22 novembre 2016

CONTACTS ZODIAC AEROSPACE

CONTACTS MEDIA/PRESSE - IMAGE 7

Pierre-Antony VASTRA

Tel: +33 (0)1 61 34 25 68

Priscille RENEAUME

Tel: +33 (0) 1 53 70 74 61 / preneaume@image7.fr

Isabelle DELHOM (Rendez Vous Investisseurs uniquement)

Tel : +33 (0)1 61 34 19 86

Grégoire LUCAS

Tel: +33 (0) 1 53 70 74 61 / glucas@image7.fr

investisseurs@zodiacaerospace.com

61, rue Pierre Curie – CS20001 - 78373 PLAISIR CEDEX