

BOMBARDIER

Notes pour l'allocution de

**Pierre Beaudoin
Président et chef de la direction désigné
Bombardier Inc.**

Assemblée annuelle des actionnaires

**Hôtel Hyatt Regency
Montréal**

Le 4 juin 2008

Seule la version prononcée fait foi

Merci André.

Bonjour mesdames et messieurs,

Bombardier Aéronautique a connu une excellente année. Une année marquée par de constantes innovations et un nombre exceptionnel de commandes d'avions d'affaires et d'avions régionaux. C'est sans doute la meilleure démonstration que nos produits répondent parfaitement aux besoins du marché.

Nous avons remporté 698 commandes, comparativement à 363 l'année précédente, presque le double. Notre carnet de commandes a battu un nouveau record en s'établissant à 22,7 milliards \$ au 31 janvier 2008, ce qui nous assure environ trois ans de livraisons pour les avions d'affaires et deux ans pour les avions régionaux.

En poursuivant notre plan d'amélioration continue et de rationalisation de nos activités, nous avons amélioré considérablement nos résultats. Nos revenus ont progressé de 17 % pour s'établir à 9,7 milliards \$. Nos flux de trésorerie ont plus que doublé, passant de 814 millions \$ à 1,7 milliard \$. Nous avons généré une marge bénéficiaire de 5,8 %, une nette amélioration sur celle de 3,9 % de l'exercice précédent.

Comme vous le savez, notre capacité à innover et à identifier de nouvelles niches de marché a toujours fait partie intégrante de notre succès. Cette année encore, notre engagement envers l'innovation s'est concrétisé par le lancement de nouveaux avions, tant dans le marché des avions d'affaires que dans celui des avions régionaux.

J'aborderai d'abord le marché des avions d'affaires qui demeure très vigoureux. Notre position de leader sur ce marché a été encore une fois confirmée par la General Aviation Manufacturers Association.

Bombardier Avions d'Affaires a remporté 452 commandes et effectué 232 livraisons au cours de notre dernier exercice. Notre portefeuille de produits est toujours le plus moderne et le plus complet du marché avec la mise en service en juillet du biréacteur *Learjet 60 XR* et le lancement en octobre de l'avion *Learjet 85*. Il s'agit du premier biréacteur Bombardier dont la structure sera entièrement en matériaux composites. Plus léger, moins énergivore et plus économique, et surtout offrant aux passagers un confort exceptionnel en cabine, il redéfinit la norme de la catégorie des avions d'affaires intermédiaires. Sa mise en service est prévue pour 2012.

Par ailleurs, nous avons diversifié l'origine des commandes en tirant parti du succès grandissant que connaissent nos avions d'affaires en Europe ainsi que dans des marchés émergents très prometteurs comme la Russie et l'Asie. Cela nous a permis de réduire notre exposition au marché américain. Seulement 30 % de nos commandes proviennent des États-Unis comparativement à 70 % en l'an 2000.

La demande élevée des dernières années jumelée à l'amélioration des prix de vente des avions d'affaires sera un moteur de la croissance de nos revenus d'ici 2010 et les perspectives du marché à plus long terme restent très prometteuses. La vigueur soutenue du marché mondial nous a incité à réviser à la hausse nos prévisions. Pour l'ensemble des catégories d'avions d'affaires où nous sommes actifs, nous prévoyons au cours des dix prochaines années la livraison d'environ 1320 biréacteurs d'affaires par année.

Fort de nos trois gammes d'avions d'affaires *Learjet*, *Challenger* et *Global*, de notre solide carnet de commandes et d'une meilleure diversification de la provenance de nos commandes, nous sommes confiants d'avoir tous les atouts en main pour faire face aux fluctuations du marché et pour renforcer notre position de chef de file mondial du marché des avions d'affaires.

J'aimerais maintenant vous parler du marché des avions commerciaux. La résurgence de la demande en turbopropulseurs et en biréacteurs régionaux se poursuit, notamment en raison du coût du carburant et des économies émergentes. Nous avons reçu au cours de l'exercice 238 commandes, comparativement à 87 l'année précédente. Notre carnet de commandes représente maintenant plus de deux ans d'activité et sa composition démontre clairement le déplacement de la demande vers les appareils de plus grande capacité. Nous avons livré 121 avions régionaux au cours de l'année 2007, ce qui nous a valu une part de marché de 42 % pour l'ensemble des créneaux où nous offrons un produit.

Quinze ans après la livraison du premier appareil *CRJ* qui a révolutionné le transport aérien régional, nous avons livré à ce jour plus de 1500 appareils *CRJ*.

Afin de répondre aux exigences grandissantes des exploitants et des passagers, nous avons lancé en 2007 le biréacteur de 100 places le *CRJ1000* ainsi que la dernière génération de la famille d'appareils *CRJ*, les *CRJ NextGen*, la nouvelle grande étape de l'évolution du programme d'avion régional le plus populaire de l'histoire. Ces nouveaux appareils offrent aux compagnies aériennes des coûts d'exploitation moindres et des émissions de gaz à effet de serre réduites, et aux passagers un nouvel aménagement de cabine.

Notre décision de lancer ces appareils a contribué à une augmentation de la demande et nous a amenés par deux fois à accélérer la cadence de production des biréacteurs *CRJ700* et *CRJ900* afin d'améliorer les délais de livraison.

Par ailleurs, en ce qui concerne nos turbopropulseurs, nous avons livré le 800^e appareil en juin dernier. Dans le contexte de flambée des prix du carburant et de préoccupations environnementales croissantes, notre turbopropulseur *Q400* reste la solution la plus économique et la plus écologique sur de courtes distances. Avec 20 exploitants dans le monde, 190 avions livrés et plus de 100 en carnet, le *Q400* est le turbopropulseur de choix.

Enfin, comme vous le savez, nous avons également passé les deux dernières années à parfaire avec nos fournisseurs et clients le plan d'affaires pour notre programme d'avions *C-Series*. Ces appareils de 110 et 130 sièges viennent répondre à un besoin précis des transporteurs dans le créneau des appareils commerciaux de 100 à 149 sièges que nous jugeons mal desservi et évaluons à 6300 appareils sur 20 ans. Nos objectifs sont ambitieux. En y intégrant les plus récentes technologies, nous souhaitons créer un avion exceptionnel changeant totalement la donne du marché avec des caractéristiques économiques, des performances et un confort passager inégalés ainsi qu'une empreinte environnementale considérablement réduite.

Ce programme représente une occasion d'expansion majeure pour Bombardier, une occasion qui doublera son potentiel de revenus sur le marché des avions commerciaux. Maintenant que nous avons obtenu le feu vert du conseil d'administration pour l'offrir officiellement aux sociétés aériennes, une décision de lancement devrait être prise cette année afin d'être prêts pour la première livraison en 2013.

Les perspectives du marché des avions commerciaux de 20 à 149 places s'améliorant, nous avons aussi revu à la hausse nos prévisions pour l'ensemble du marché des avions commerciaux et anticipons maintenant la livraison de quelque 12 900 avions au cours des 20 prochaines années.

En dépit de la concurrence accrue de la Chine, du Japon et de la Russie qui développent actuellement leur propre biréacteur régional, nous sommes très bien positionnés sur le marché. Un vol sur trois dans le monde est aujourd'hui assuré par un avion régional. Avec 2300 appareils en service, Bombardier est devenue l'épine dorsale de bon nombre de sociétés aériennes.

Quelques mots sur le premier trimestre. Je suis heureux de vous annoncer que nous avons atteint et même dépassé notre objectif de marge bénéficiaire de 8 %. La marge s'est établie à 8,7 %, contre seulement 5 % pour le trimestre correspondant de l'an dernier. Nous continuons de remporter de nombreuses nouvelles commandes qui portent à la fois sur des avions d'affaires et des avions commerciaux pour un total de 118 au premier trimestre. Je voudrais mentionner qu'après la fin de trimestre, VistaJet a passé des commandes et pris des options pour un total de 60 de nos biréacteurs d'affaires. Décrocher un contrat d'une telle envergure est une preuve éloquente de la position de leader mondial de Bombardier sur ce marché.

Les résultats du premier trimestre viennent confirmer nos progrès. Compte tenu de nos solides carnets de commandes, de la rationalisation continue de notre production et de l'augmentation des prix de vente de nos appareils, nous avons aujourd'hui atteint les objectifs de rentabilité que nous nous étions fixés et j'aimerais en profiter pour remercier et féliciter tous les employés de Bombardier Aéronautique qui sont les véritables créateurs de ce succès. Je laisserai maintenant à mon successeur, le soin de fixer sa prochaine cible.

* * *

Et c'est d'ailleurs avec plaisir que je vous le présente. Guy Hachey occupe depuis le 12 mai dernier le poste de président et chef de l'exploitation de Bombardier Aéronautique. Ses qualités de leadership et sa feuille de route impressionnante nous ont convaincus qu'il avait les qualifications, la vision et la compétence requises pour ce poste. Bienvenue Guy.

Enfin, personnellement, c'est avec une grande fierté que j'ai accepté de prendre le flambeau de président et chef de la direction de Bombardier. Nous savons tous que la position de chef de file mondial de Bombardier est grandement attribuable à la vision, la résilience, la persévérance et l'entrepreneuriat d'un homme, Laurent Beaudoin, pour qui, depuis 45 ans, une difficulté a toujours été un défi à relever et un succès, une simple étape de plus.

Toujours, il a eu l'ambition de regarder plus loin, d'anticiper ce qui nous attendait et d'être à l'avant-garde. Ces valeurs font partie de notre culture d'entreprise et sont présentes à tous les échelons. Elles sont celles sur lesquelles nous misons afin de demeurer un leader et pourquoi nous envisageons l'avenir avec beaucoup d'enthousiasme. Merci Laurent.

* * *

Mesdames et messieurs, nos résultats progressent comme prévu. Nous réaffirmons notre position de leader sur nos marchés et sommes tout à fait confiants en la capacité de Bombardier à améliorer sa rentabilité à long terme, à maintenir des liquidités élevées et à renforcer son bilan. Nous allons intensifier nos efforts avec détermination et discipline afin de continuer à créer de la valeur pour les actionnaires et d'atteindre les objectifs de rentabilité que nous nous sommes fixés pour regagner une cote de crédit de première qualité.

Je suis convaincu qu'il s'agit d'un très bon moment pour prendre la relève : Bombardier se porte bien, nous avons de multiples commandes et de nombreux projets pour l'avenir. Cela me donne une base solide sur laquelle bâtir.

Je vous remercie de votre attention.

Challenger, CRJ, CRJ700, CRJ900, CRJ1000, CSeries, Global, Learjet, Learjet 60, Learjet 85, NextGen, Q400 et XR sont des marques de commerces de Bombardier Inc. ou de ses filiales.