



**Le partenaire de référence
des grands industriels de
l'aéronautique**

FIGEAC AÉRO



PILOT 28

Janvier 2024

Avertissement réglementaire

Avant de lire le présent support d'information, vous reconnaissez être parfaitement informé des observations et limitations ci-dessous :

Ce document a été préparé par Figeac Aéro (la « Société ») exclusivement à titre d'information.

Les informations et avis contenus dans ce document sont susceptibles de faire l'objet de mise à jour, complément, révision, vérification et modification et ces informations peuvent être modifiées de manière substantielle. La Société n'est soumise à aucune obligation d'actualiser les informations contenues dans ce document et tout avis exprimé dans ce document peut faire l'objet de modification sans notification préalable.

Les informations contenues dans ce document n'ont pas été soumises à une vérification indépendante. Aucune déclaration, garantie ou engagement, exprès ou implicite, n'est fait et ne pourra servir de fondement à une réclamation quant à l'exactitude, l'exhaustivité ou le caractère adéquat des informations et avis contenus dans le présent document. La Société, ses conseils ou ses représentants n'acceptent aucune responsabilité au titre de l'utilisation du présent document ou de son contenu, ou liée de quelque façon que ce soit à ce document.

Ce document contient des informations relatives aux marchés de la Société ainsi qu'à ses positions concurrentielles, notamment la taille de ses marchés. Ces informations sont tirées de diverses sources ou des propres estimations de la Société. Les investisseurs ne peuvent se fonder sur ces informations pour prendre leur décision d'investissement.

Certaines informations contenues dans ce document comportent des déclarations prospectives. Ces déclarations ne constituent pas des garanties quant à la performance future de la Société. Ces informations prospectives ont trait aux perspectives futures, à l'évolution et à la stratégie commerciale de la Société et sont fondées sur l'analyse de prévisions de résultats futurs et d'estimations de montants non encore déterminables.

Par nature, les informations prospectives comportent des risques et incertitudes car elles sont relatives à des événements et dépendent de circonstances qui peuvent ou non se réaliser dans le futur. La Société attire votre attention sur le fait que les déclarations prospectives ne constituent en aucun cas une garantie de ses performances futures et que sa situation financière, ses résultats et cash-flows réels ainsi que l'évolution du secteur dans lequel la Société opère peuvent différer de manière significative de ceux proposés ou suggérés par les déclarations prospectives contenues dans ce document. De plus, même si la situation financière de la Société, ses résultats, ses cash-flows et l'évolution du secteur dans lequel la Société opère étaient conformes aux informations prospectives contenues dans ce document, ces résultats ou ces évolutions peuvent ne pas être une indication fiable des résultats ou évolutions futurs de la Société. La Société ne prend aucun engagement de mettre à jour ou de confirmer les attentes ou estimations des analystes ou encore de rendre publique toute correction à une quelconque information prospective de manière à refléter un événement ou une circonstance qui surviendrait postérieurement à la date du présent document.

Cette présentation ne constitue ni une offre de vente ou de souscription, ni la sollicitation d'un ordre d'achat ou de souscription de valeurs mobilières en France, aux Etats-Unis ou dans tout autre pays. Les actions, ou tout autre valeur mobilière, de la Société ne peuvent être offertes ou vendues aux Etats-Unis qu'à la suite d'un enregistrement en vertu du U.S. Securities Act de 1933, tel que modifié, ou dans le cadre d'une exemption à cette obligation d'enregistrement. Aucune offre au public de titres financiers ne sera effectuée en France ou à l'étranger avant la délivrance par l'Autorité des marchés financiers d'un visa sur un prospectus conforme aux dispositions de la Directive 2003/71/CE, telle que modifiée. La Société n'a pas l'intention de procéder à une quelconque offre de ses actions en France ou dans un autre pays.

Plan de vol

1. PROFIL DU GROUPE
2. RETOUR SUR ROUTE 25
3. PILOT 28 - VISION
4. PILOT 28 - LES 5 PILIERS
5. PILOT 28 - BALISES ET TRAJECTOIRE





01



Profil du Groupe FIGEAC AÉRO

Un leader de l'industrialisation de pièces métalliques pour l'aéronautique

Notre mission : accompagner de manière durable l'aéronautique d'aujourd'hui et de demain

UNE STRATÉGIE DE CROISSANCE RESPONSABLE BASÉE SUR 3 PILIERS MAJEURS



Un partenaire incontournable des industriels de l'aéronautique

- Couverture de l'ensemble de la chaîne de valeur
- Présence à l'échelle mondiale en zone best cost, au plus proche des clients
- Rôle critique pour les principaux programmes



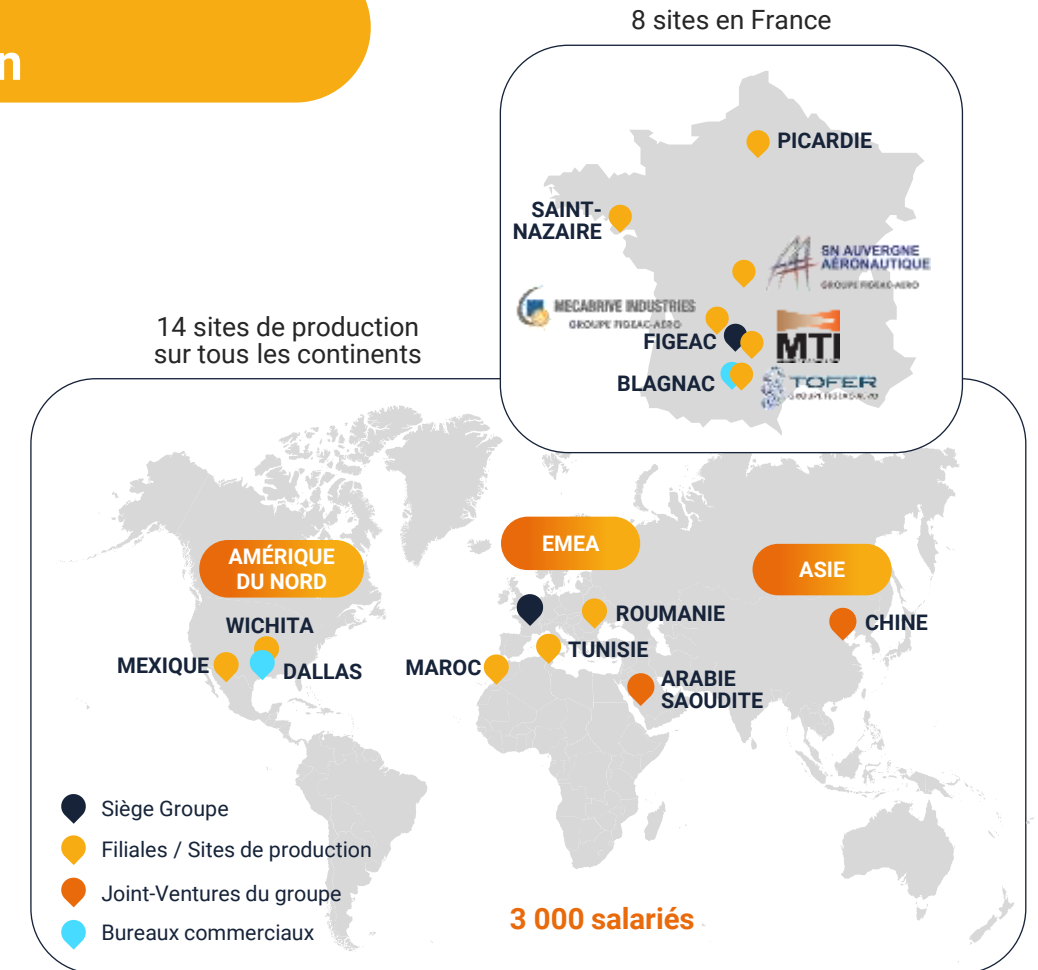
Un focus sur l'excellence industrielle et la satisfaction client

- Plus de 250 machines
- Combinaison du savoir-faire, de la maîtrise technologique et des capacités d'innovation



Un engagement fort pour une industrie responsable et une aviation décarbonée

- Renforcement de la démarche RSE
- R&D sur les process industriels de demain



Une très forte dynamique de croissance sur le secteur aéronautique

Court-terme

Moyen-terme

Long-terme

Croissance du trafic aérien¹

+31,2% en octobre 2023 (vs octobre 2022)

Crise effacée en 2023

3,6% – 3,7% CAGR d'ici à 2040

Prises et carnets de commandes à des niveaux records²

Airbus : 1 395 commandes YTD, total > 8 000 appareils

Boeing : 945 commandes YTD, total > 5 100 appareils

Retour des méga-commandes

Augmentation des cadences mensuelles de production²



A220 : 14/mo 2025 (vs 5/mo)

A320 : 75/mo 2026 (vs 45/mo)

A330 : 4/mo 2024 (vs 2/mo)

A350 : 10/mo 2026 (vs 5/mo)



B737 : 50/mo 2025/26 (vs 32/mo)

B787 : 10/mo 2025/26 (vs 6/mo)

B777 : 4/mo 2025/26 (vs 2/mo)

Forte demande de nouveaux appareils sur les 20 prochaines années²

Airbus : 40 850 nouveaux appareils

Boeing : 42 595 nouveaux appareils

¹ IATA, Air Passenger Market Octobre 2023, données en kilomètres-passagers payants (RPK)

² Airbus et Boeing, au 30 novembre 2023, derniers objectifs de cadences de livraison publiés vs moyenne 2023, mo : mois

Besoin de renforcement de la supply chain : un véritable changement de paradigme

Avant-crise		Après-crise
Cadences de production	Très élevées	Modérées En augmentation
Inflation	Très faible	Élevée En ralentissement
Taux d'intérêt	Très faibles	Élevés
Capacité d'investissement de la supply chain	Forte	Contrainte

Réduction des prix
Hausse des volumes



Révisions des prix
Financement des montées en
cadence par les clients



02



**Retour sur
Route 25**

Un plan pour revenir sur les niveaux d'avant-crise, avec une meilleure génération de trésorerie

Succès sur les 3 piliers de Route 25



Redressement de l'activité

60 M€

nouvelles affaires
(FY2024/25)



Optimisation du modèle industriel

30%

volume d'affaires
produit sur sites BCC



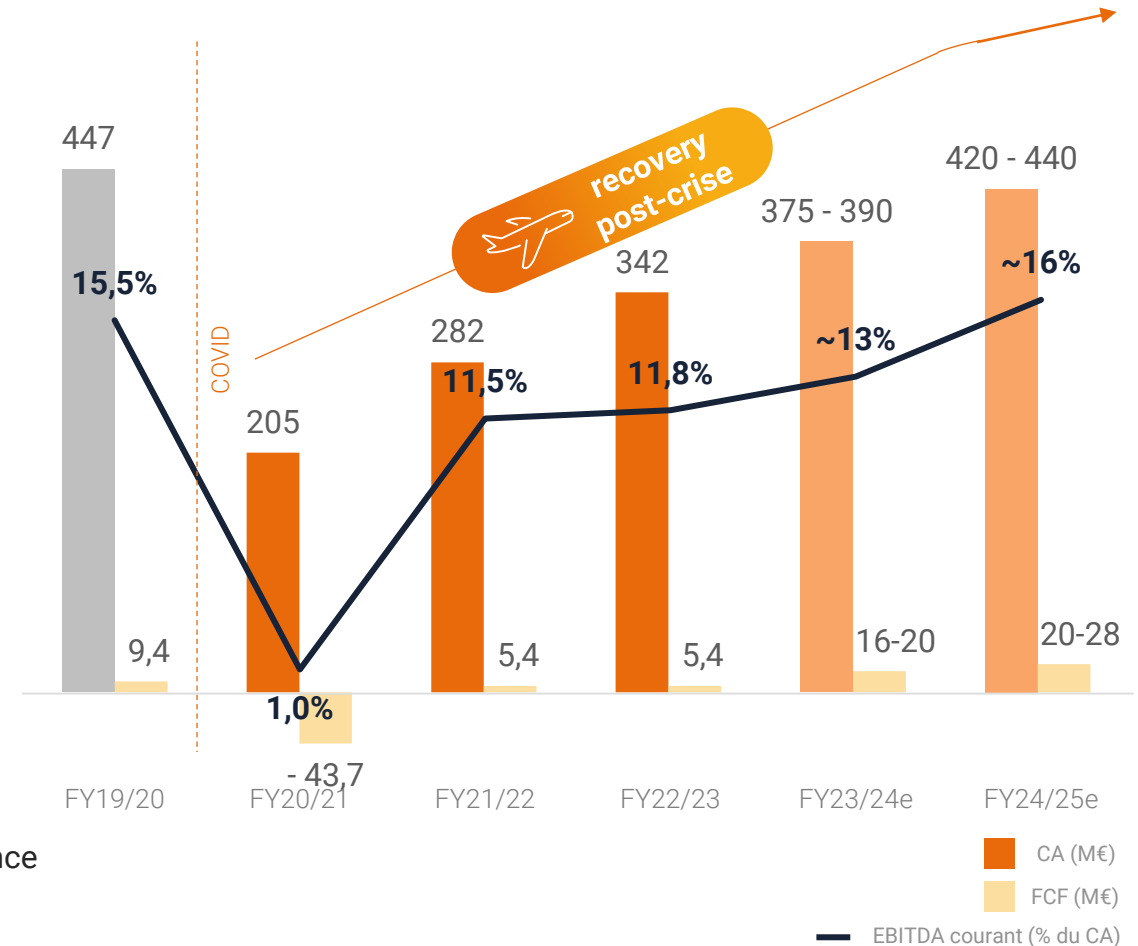
Upgrade des systèmes de management

70%

du Groupe couvert
par le nouvel ERP



Renforcement de l'empreinte industrielle
Renforcement de la structure financière et de la gouvernance



¹ BCC : Best Cost Countries



03



PILOT 28 Vision



UNE APPROCHE

Bâtir sur les succès de Route 25 et intensifier les actions pour faire accélérer le Groupe sur sa trajectoire

3 GRANDS AXES DIRECTEURS



Consolidation & développement du leadership



Accélération du désendettement



Participation active à une aviation décarbonée

UNE AMBITION

Conforter FIGEAC AÉRO comme un leader durable de l'aéronautique mondiale

DES OBJECTIFS FINANCIERS CLAIRS ET AMBITIEUX

FY 2022/23

CA

342 M€

Levier

~7x

FY 2024/25

CA

420-440 M€

Levier

~4x

FY 2027/28

CA

550-600 M€

Levier

2x-2,5x

5 piliers stratégiques

P

**Performance
commerciale**

I

Innovation

L

Low impact

O

**Optimisation de la
performance financière**

T

**Transformation du
modèle**

Une stratégie soutenue par des facteurs internes et externes

Un environnement porteur

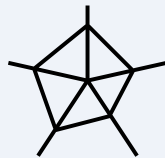


**Croissance
du secteur
aéronautique**



**Rééquilibrage des
relations dans
l'industrie**

Un positionnement unique



**Positions fortes
sur les principaux
programmes**



**Capacités
industrielles et
technologiques**



**Empreinte
industrielle
mondiale**



**Culture de
l'excellence et
de l'innovation**

De fortes barrières à l'entrée



**Investissements
lourds dans
l'outil industriel**



**Cycles technologiques
et commerciaux
très longs**



**Solide carnet
de commandes**



**Relations clients
de long terme**



04

FIGEAC AERO
GROUPE

PILOT 28

Les 5 piliers

Pilier 1 : Intensifier le développement commercial



Performance commerciale



Aéronautique civile

- Nouvelles affaires et gains de parts de marché
 - Clients existants
 - Développements clients US
 - Focus sur des affaires minimisant les CAPEX
- Une position de force sur ce secteur

~85% des nouvelles affaires



Défense

- Affirmation du positionnement sur ce marché
 - Renforcement des partenariats existants
 - Ouverture de nouveaux clients
 - Spécialisation d'une entité du Groupe
- Portefeuille de clients déjà établi
→ Forte croissance du marché

~10% des nouvelles affaires



Services d'industrialisation

- Vente de services sous forme de :
 - Solution clé-en-main
 - Support ponctuel
 - Détachement savoir-faire
 - Nouveaux partenariats
- Un savoir-faire reconnu
→ Une forte demande sur les zones à forte croissance ME /APAC

~5% des nouvelles affaires

**Volume de nouvelles affaires
entre 80 et 100 M€ à l'horizon FY 2027/28**

Pilier 2 et 5 : Gagner en efficacité avec la transformation du modèle et l'innovation



**Innovation et
transformation du
modèle**

Organisation



**Standardisation
du modèle de
management**

- Optimisation et simplification du pilotage de la production
- Unification des outils de pilotage

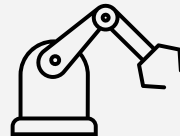
→ **Optimisation productivité et capacité**



**Transformation
digitale**

- Digitalisation du workflow
- Intégration digitale clients
- Nouvelles capacités ERP

→ **Optimisation coûts indirects**



Automatisation

- Robotisation des îlots machine

→ **Optimisation coûts directs**



**Nouveaux
procédés
de fabrication**

- Poursuite des projets collaboratifs :
 - Additive manufacturing
 - Nouveaux procédés d'usinage

→ **Optimisation inputs**

Technologie

**Des gains importants
en termes de :**

- Productivité et efficacité
- Différenciation
- Réduction impacts environnementaux

Pilier 3 : Renforcer la démarche RSE à l'échelle de l'ensemble du Groupe



Low impact



Axe Environnement

- Certification ISO 14001
- Comptabilité carbone
- Réduction de l'empreinte carbone :
 - Scope 1 & 2 : isolation des bâtiments et production d'énergie décarbonée
 - Scope 3 (upstream) : circularité matières premières, optimisation ratio buy-to-fly
 - Scope 3 (downstream) : contribution à la conception d'avions plus propres

70% des sites certifiés ISO 14001 à l'horizon FY 2024/25



Axe Social

- Optimisation de l'engagement collaborateurs :
 - Intégration de la RSE dans les valeurs
 - Initiatives de santé, sécurité et qualité de vie au travail
 - Poursuite d'un dialogue social de qualité
 - Suivi de la satisfaction salariés
- Féminisation des effectifs

**Redéfinition valeurs en FY 2024/25
Enquête satisfaction tous les 2 ans**



Axe Sociétal

- Adhésion au Pacte Mondial des Nations Unies
- Contribution à un renforcement de la qualité et de la sécurité de l'aéronautique civile

Amélioration de la performance extra-financière du Groupe
Annonce d'une première série d'objectifs clés en FY 2024/25

Pilier 4 : Poursuivre l'optimisation de la performance financière



Optimisation de la
performance financière

Optimisation de la marge contrats

- Répercussion de l'inflation
- Renégociation des contrats à terme
- Sortie des contrats sous-performants
- Nouvelles affaires

Optimisation des schémas industriels

- Intensification des transferts de production
- Optimisation des flux sur chaque site et entre sites

35-40% vol. en BCC
en FY 2027/28

(30% en FY 2022/23)

Initiatives d'efficience

En termes de coûts :

- Développement BCC
- Gains de productivité

En termes de BFR :

- Synergies achats
- Financement client du BFR

DIO de 140 jours
en FY 2027/28

(210 jours en FY 2022/23)

Partenaires industriels

- Extension du réseau de partenaires industriels

Maîtrise des CAPEX

- Priorité aux affaires avec minimum de CAPEX / financement client
- Pilotage capacité interne et réseau de partenaires

~6% du CA
en FY2027/28

Accélération durable de la génération de Free Cash Flows
FY2027/28 : ~50 M€

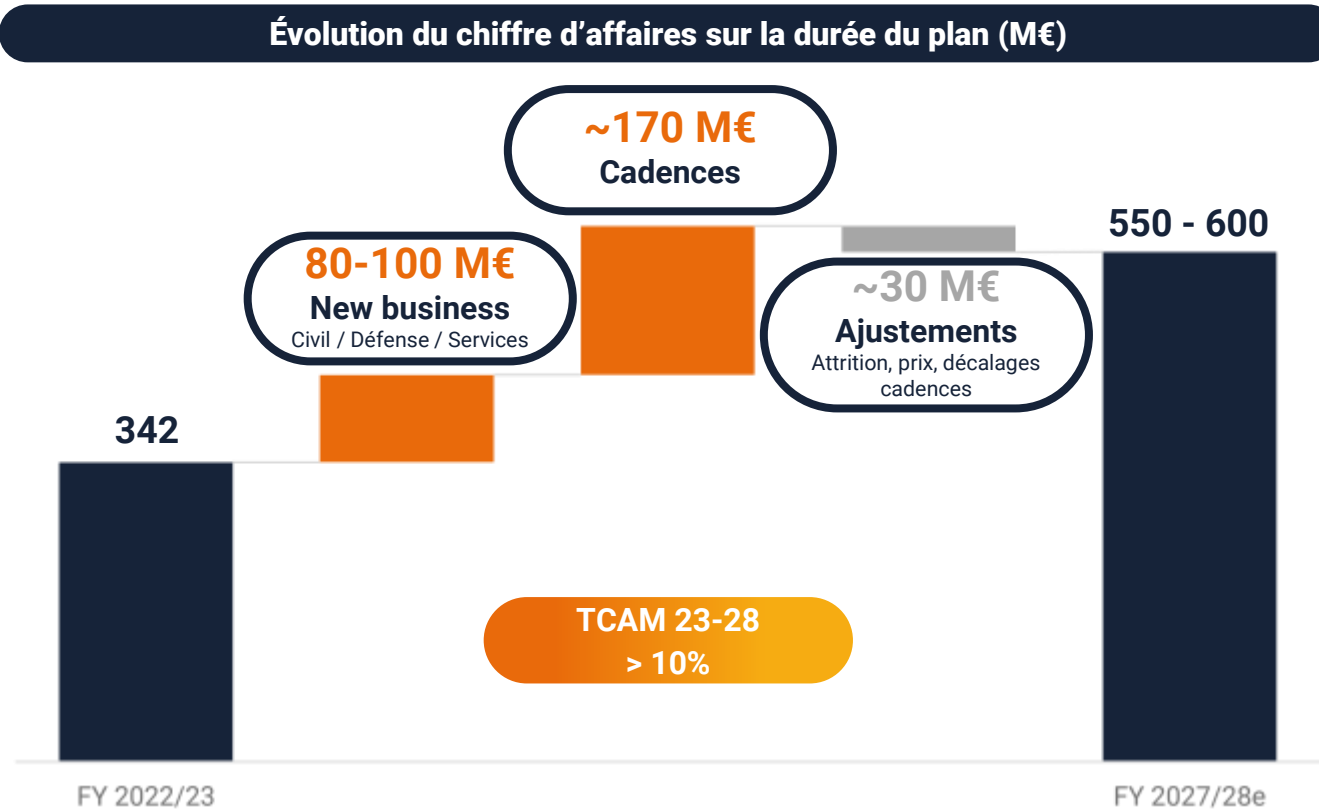


05



PILOT 28 Balises et trajectoire

La trajectoire de PILOT 28 : consolidation et développement du leadership



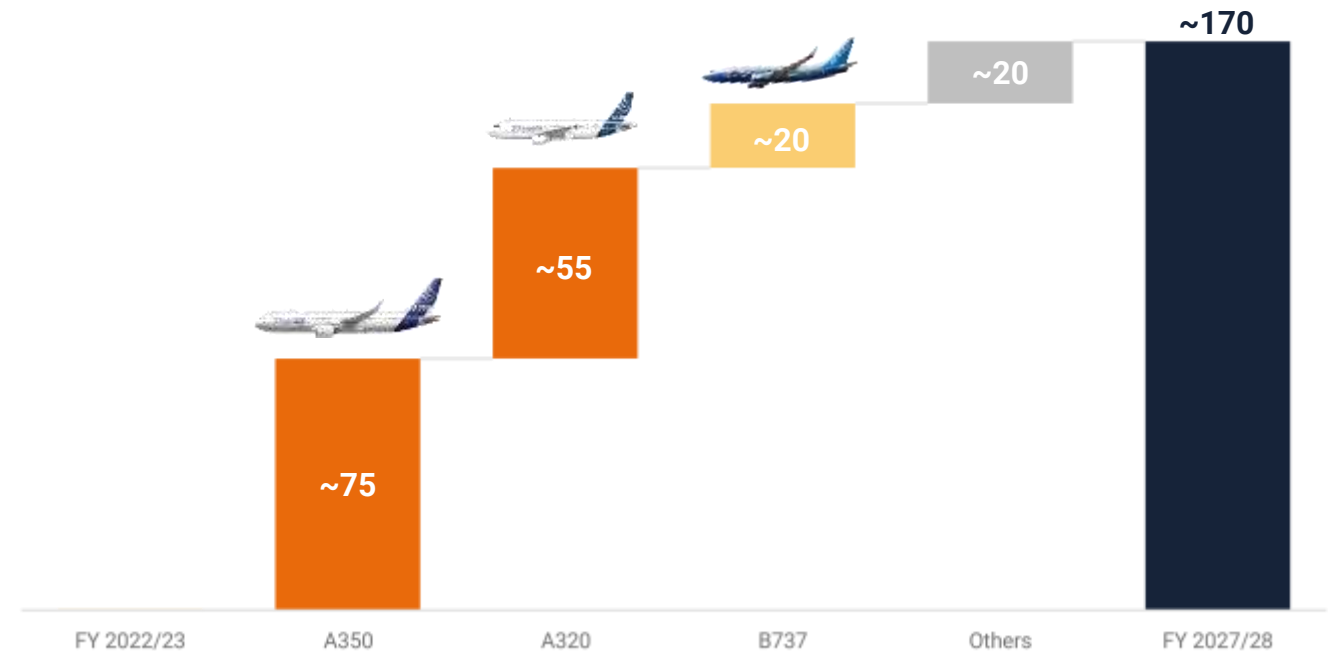
FY 2027/28 : approche du seuil des 600 M€

Note: Les objectifs financiers présentés ici sont basés sur les hypothèses suivantes : respect des cadences de production projetées par les avionneurs, taux de change EUR/USD de 1,13 pour l'exercice 2023/24, 1,11 pour 2024/25, 1,10 pour 2025/26, 1,11 pour 2026/27 et 1,12 pour 2027/28, et stabilité des conditions économiques, notamment en matière d'approvisionnement, d'inflation, de recrutement et de soutien financier des clients.

La trajectoire de PILOT 28 : impact mécanique des hausses des cadences sur les principaux programmes aéronautiques



Impact en chiffre d'affaires des augmentations de cadence sur la durée du plan (M€)

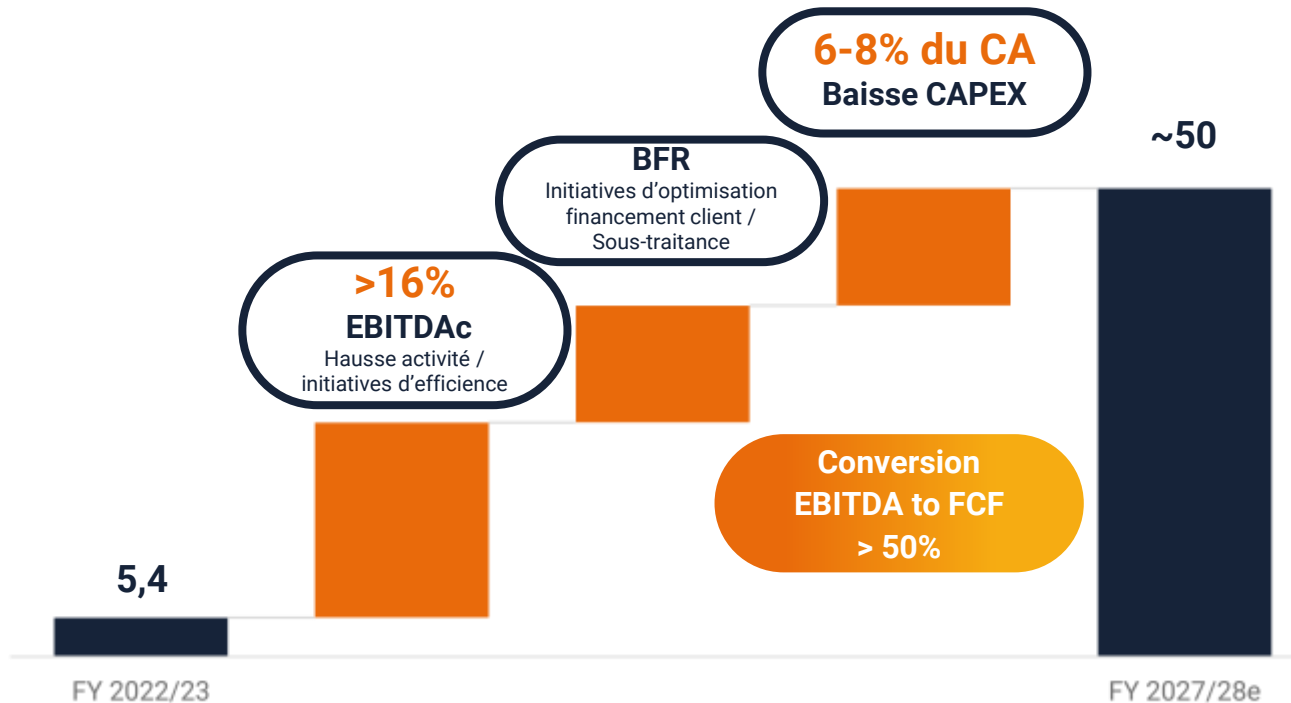


Un levier de croissance du chiffre d'affaires sécurisé par le carnet de commandes du Groupe

Note: les chiffres donnés ici incluent le chiffre d'affaires issu des pièces moteur sur le programme correspondant

La trajectoire de PILOT 28 : accélération du désendettement (1/2)

Évolution des FCF sur la durée du plan (M€)

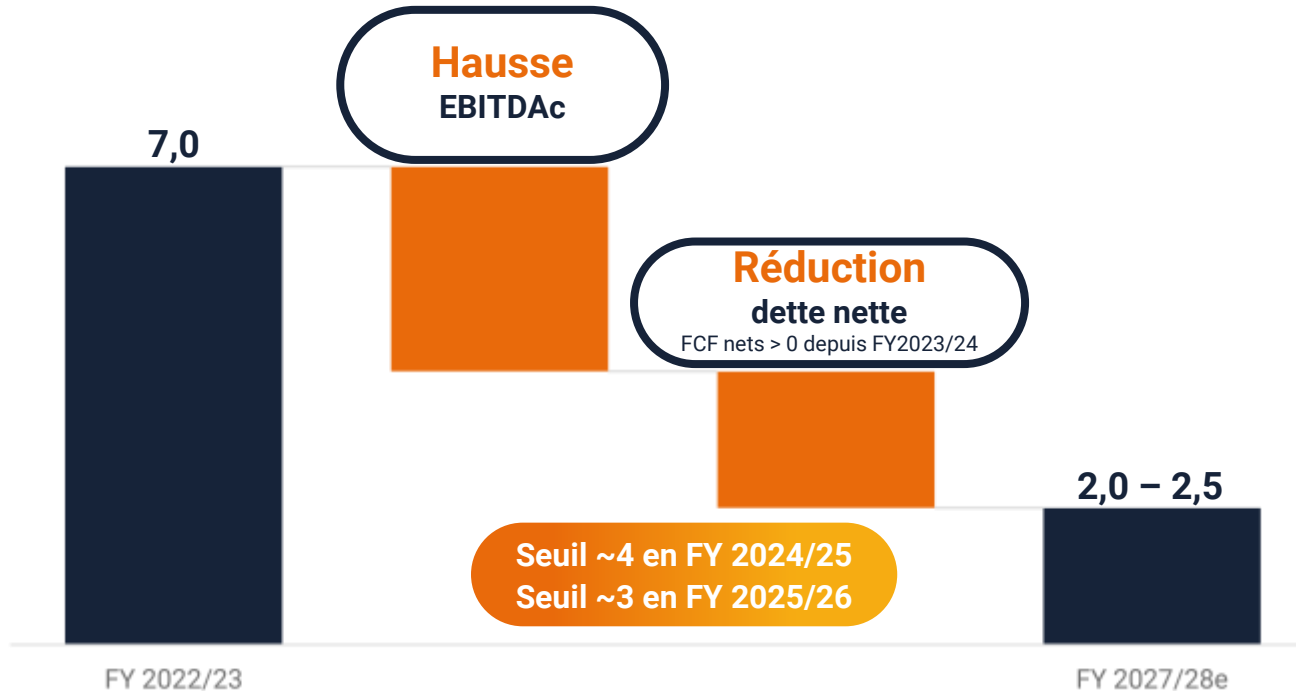


FY 2027/28 : intensification de la génération de trésorerie pour atteindre ~50 M€

Note: Les objectifs financiers présentés ici sont basés sur les hypothèses suivantes : respect des cadences de production projetées par les avionneurs, taux de change EUR/USD de 1,13 pour l'exercice 2023/24, 1,11 pour 2024/25, 1,10 pour 2025/26, 1,11 pour 2026/27 et 1,12 pour 2027/28, et stabilité des conditions des conditions économiques, notamment en matière d'approvisionnement, d'inflation, de recrutement et de soutien financier des clients.

La trajectoire de PILOT 28 : accélération du désendettement (2/2)

Évolution du levier financier sur la durée du plan (dette nette / EBITDAc)



FY2027/28 : avoir une structure financière faiblement endettée avec un levier entre 2,0x et 2,5x

Note: Les objectifs financiers présentés ici sont basés sur les hypothèses suivantes : respect des cadences de production projetées par les avionneurs, taux de change EUR/USD de 1,13 pour l'exercice 2023/24, 1,11 pour 2024/25, 1,10 pour 2025/26, 1,11 pour 2026/27 et 1,12 pour 2027/28, et stabilité des conditions des conditions économiques, notamment en matière d'approvisionnement, d'inflation, de recrutement et de soutien financier des clients.

FIGEAC AÉRO en 2028

Route 25

Revenir sur les niveaux d'avant-crise avec une meilleure génération de trésorerie

PILOT 28

Intensifier les actions de Route 25 avec une stratégie de croissance responsable pour s'imposer commercialement et accélérer le désendettement

Chiffre d'affaires
550 – 600 M€

Nouvelles affaires
80 - 100 M€

Marge EBITDAc
> 16%

ROCE
> 10%

Free Cash Flows
~50 M€

Levier
2,0x – 2,5x

Une performance
extra-financière
renforcée

Une ambition : conforter FIGEAC AÉRO comme un leader durable de l'aéronautique mondiale

Note: Les objectifs financiers présentés ici sont basés sur les hypothèses suivantes : respect des cadences de production projetées par les avionneurs, taux de change EUR/USD de 1,13 pour l'exercice 2023/24, 1,11 pour 2024/25, 1,10 pour 2025/26, 1,11 pour 2026/27 et 1,12 pour 2027/28, et stabilité des conditions des conditions économiques, notamment en matière d'approvisionnement, d'inflation, de recrutement et de soutien financier des clients.



Q&A



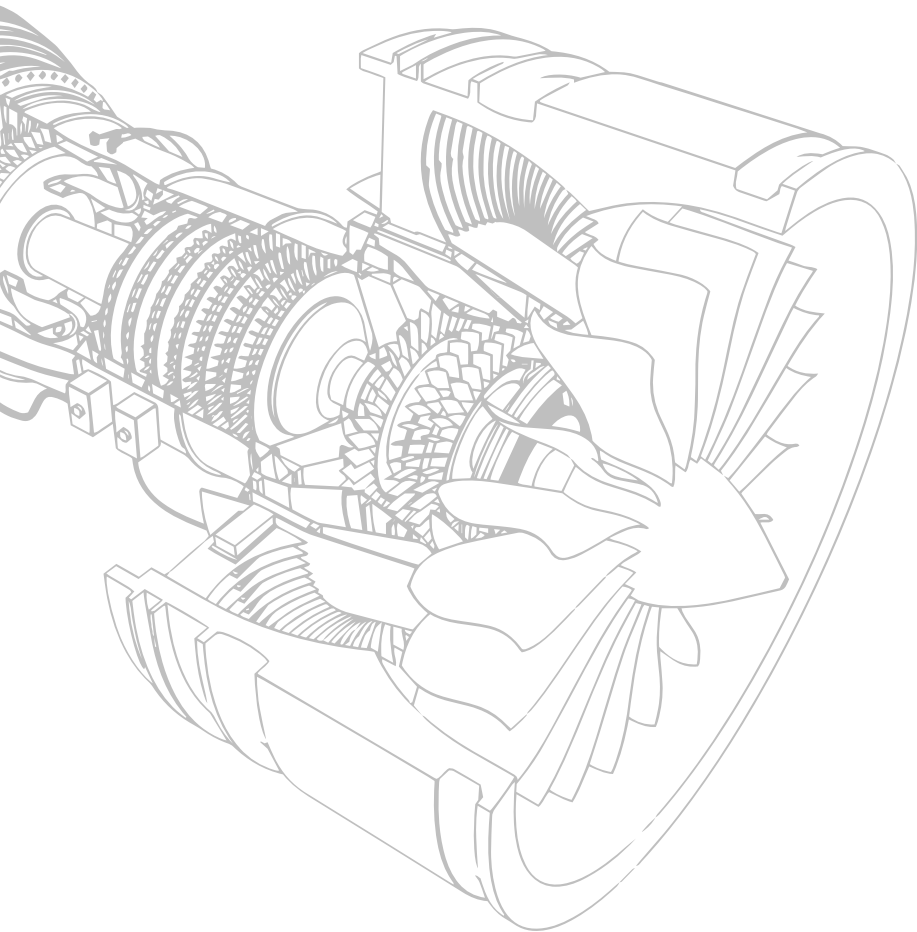
Annexes

Nos positions stratégiques sur les principaux programmes aéronautiques



¹ inclut le chiffre d'affaires réalisé au titre de moteurs équipant ce programme

Glossaire



Terme / Indicateur	Définition
▶ OEM	Avionneurs, motoristes, et autres donneurs d'ordre
▶ Build-to-Print	Fabrication de pièces et sous-ensembles par un sous-traitant à partir de plans et de spécifications fournis par le client
▶ OTD	(On-Time Delivery) Taux de lignes de commandes livrées au client en temps et en heure
▶ EBITDA courant / EBITDAc	EBITDA courant = Résultat opérationnel courant retraité des amortissements et provisions nets avant ventilation des frais de R&D capitalisés par le Groupe par nature
▶ Carnet de commandes / backlog	Somme des commandes reçues et à recevoir extrapolée sur une durée de 10 ans de chaque contrat et appel d'offres gagné, sur la base des cadences de production communiquées puis projetées, et d'une parité EUR/USD de 1,12
▶ Organique	À taux de change et périmètre constants
▶ DIO	(Days of Inventory Outstanding) Nombre de jours de chiffre d'affaires moyen pendant lequel un stock est porté
▶ Levier	Ratio de dette nette sur EBITDA courant
▶ CAPEX	Investissements en immobilisations
▶ ORNANE	Obligations à option de remboursement par numéraire et/ou en actions nouvelles et/ou existantes
▶ EBITDA-to-FCF	Free Cash Flows rapportés à l'EBITDA courant
▶ ROCE	(Return on Capital Employed) Résultat opérationnel après impôts (NOPAT) divisé par l'actif économique (immobilisations et Besoin en Fonds de Roulement
▶ Free Cash Flows / nets	Flux nets de trésorerie générés par l'activité, avant coût de l'endettement financier et impôts, diminués des flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement / après coût de l'endettement financier et impôts



FIGEAC AÉRO

► Adresse

Zone industrielle de l'Aiguille
46 100 FIGEAC
FRANCE

► Contact investisseurs et analystes

Simon Derbanne
Directeur des Relations Investisseurs
+33 (0)5 81 24 63 91
simon.derbanne@figeac-aero.com