

FIGEAC AERO

Capital Market Day



Novembre
2019



Disclaimer

Avant de lire le présent support d'information (la « **Présentation** »), 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.

Agenda

Jean-Claude MAILLARD
Président Directeur Général

35 ans d'expérience en
aérostructures
Fondateur du Groupe en 1989

Introduction, conclusion et
perspectives

Didier ROUX
Directeur Général Adjoint

20 ans d'expérience sur
des fonctions industrielles
au sein du Groupe

Changement d'organisation et
progression du ROCE¹

Thomas GIRARD
Directeur ventes et Service Clients

15 ans d'expérience
au sein du Groupe –
Précédemment Directeur des
achats et de la Supply Chain

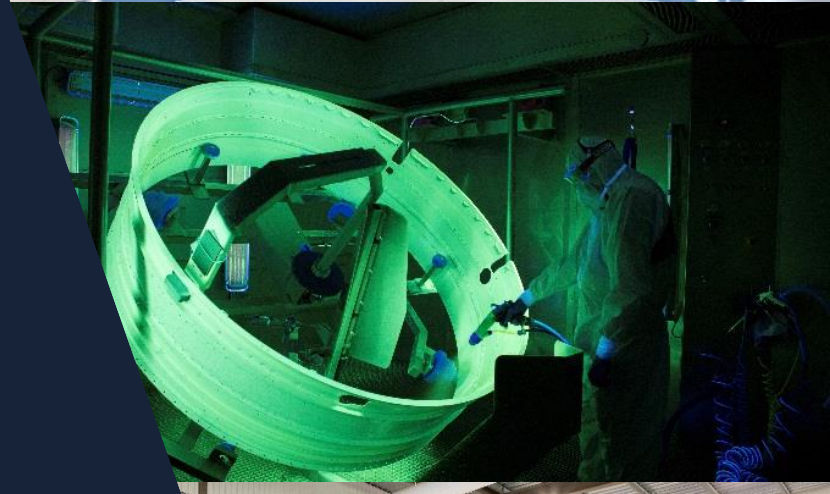
Stratégie Amérique du Nord

Joël MALLEVIALE
Directeur Financier

25 ans d'expérience
au sein du Groupe

Structure financière et
objectifs de désendettement

INTRODUCTION



FIGEAC AÉRO

1

UN MARCHÉ EN
CROISSANCE ET RÉSILIENT

37 400 avions (+ de 100 places)
à livrer sur 20 ans

2

UN FOURNISSEUR
DE RÉFÉRENCE
N°1 EUROPÉEN

Présent auprès de tous les grands
donneurs d'ordre

3

POSITIONNÉ SUR LES
PRINCIPAUX
PROGRAMMES

actuels et futurs

4

UNE EXCELLENCE
INDUSTRIELLE ÉPROUVÉE
ET DES SITES BEST COSTS

Nous livrons à l'heure et avec la
qualité requise

5

UNE CROISSANCE
RENTABLE DEPUIS 2014

TCAM¹ 21%
sur les 6 derniers exercices

6

OPPORTUNITÉS

Gains de part de marché en
Amérique du Nord et précurseur
en Chine et en Arabie Saoudite

Un positionnement au cœur de la chaîne de valeur...

ÉQUIPEMENTIERS (MOTORISTES)



CONSTRUCTEURS



AIRBUS



FOURNISSEURS



SOUS ENSEMBLIERS



De l'industrialisation aux produits finis



PIÈCES STRUCTURE ALUMINIUM



PIÈCES MOTEURS ET PRÉCISES

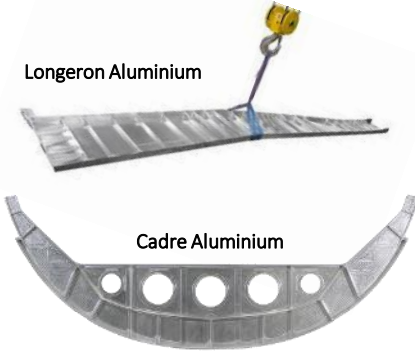


PIÈCES STRUCTURE MÉTAUX DURS



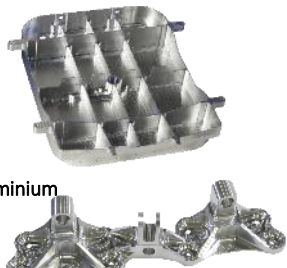
PIÈCES DE TOLERIE

Longeron Aluminium



Cadre Aluminium

Structure de porte Aluminium



Ferrure Aluminium



Carter Moteur Titane



Virole Titane



Bec de séparation Aluminium



Compas Aluminium



Ferrure d'empennage Titane



Longeron Titane



Ferrure Attache Moteur Inconel



Glissière de volets Titane



SOUS-ENSEMBLES

Mécanisme de porte

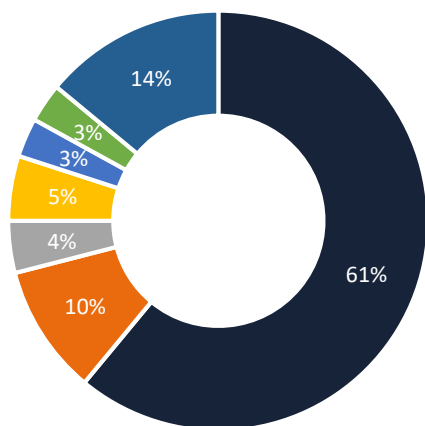


Cloison Fuselage



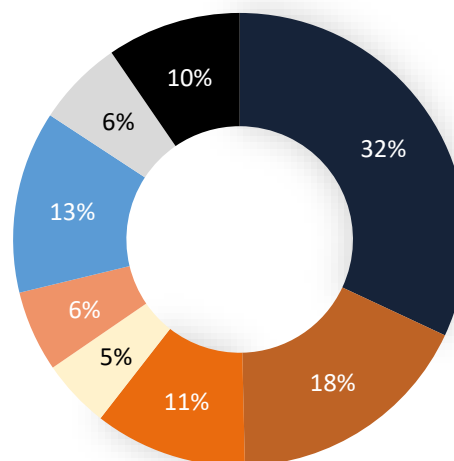
Présents sur les principaux programmes aéronautiques

Carnet de commandes¹
2,8 Mrd



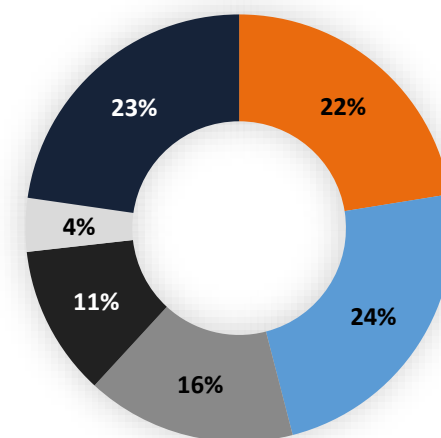
- Airbus
- Boeing
- Embraer
- LEAP
- Bombardier
- Autres moteurs
- Autres Aérostructure

CA par programme²



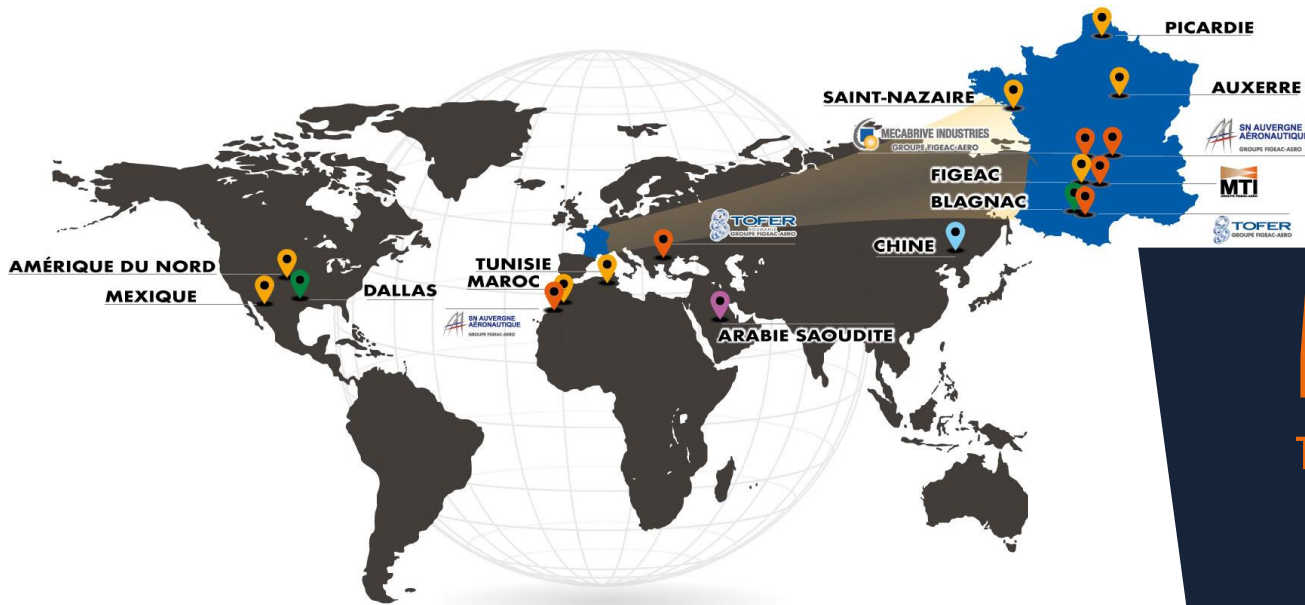
- A350
- A320
- Autres programmes Airbus
- Programmes Boeing
- LEAP
- Autres programmes aérostructures
- Autres programmes Moteurs
- Autres





CA par client²



- STELIA
- AIRBUS
- GRUPE SAFRAN
- SPIRIT France
- LATECOERE
- Autres clients

Nos implantations



-  SITES DE PRODUCTION FIGEAC AERO
-  FILIALES DU GROUPE FIGEAC AERO
-  BUREAUX COMMERCIAUX FIGEAC AERO
-  PROCHAINS SITES DE PRODUCTION FIGEAC AERO
-  A DÉFINIR



14 usines



6 pays



3 700
employés



+ de 350
machines

Une année au mieux stable pour le marché

DES CARNETS DE COMMANDES PLEINS ...

- ➔ Un taux de croissance du trafic aérien attendu supérieur à 4%/ an
- ➔ En 2037, 85% des populations des pays émergents voleront contre seulement 30% en 2017
- ➔ Des carnets de commandes avionneurs très solides
Airbus ~7 500 avions
Boeing ~5 500 avions

... MAIS UNE ANNÉE DE TRANSITION

- ➔ Arrêt de l'A380 et du CRJ
- ➔ Révision de cadences : A350 / A330 / B787
- ➔ Crise du B737
- ➔ Retard du 777x
- ➔ Aviation d'affaires seulement en légère reprise
- ➔ Avions régionaux : stabilité pour Embraer et croissance pour le C Series mais volumes faibles

Évolution du Groupe

PHASE 1

1989-2000 création du Groupe et spécialisation dans l'aéro

- **1989** création par JC Maillard
- **Usinage** tous secteurs
- Acquisition de MTI
- **Précurseur** sur l'usinage à Grande vitesse et se spécialise dans l'Aéro
- Entrée chez **Airbus** et dans le **top 20** des fournisseurs de pièces élémentaires



19 M€
de CA en 2000

PHASE 2

2001-2010 expansion du site de Figeac

- Phase d'**externalisation** des donneurs d'ordre, sous ensembliers et équipementiers drainant **un niveau de demande élevé**
- Le site de Figeac voit son **effectif X 8** (800 pax)
- Acquisition d'un savoir faire **traitement de surface** (Mecabrive) en 2004



59 M€
de CA en 2010

PHASE 3

2011-2019 expansion internationale et atteinte d'une taille critique

- **Sites greenfield**
2012, Tunisie & Picardie
2015, Maroc
2016, Mexique
- **Contrats majeurs**
Airbus A350
Safran LEAP
Spirit Aero. / Bombardier / Embraer
- Entrée chez **Boeing**
- **Acquisitions stratégiques** 2014, Wichita (US)
2016, Auvergne Aéro
- IPO en 2013 sur Alternext et Euronext en 2016



428 M€
de CA en 2019

PHASE 4

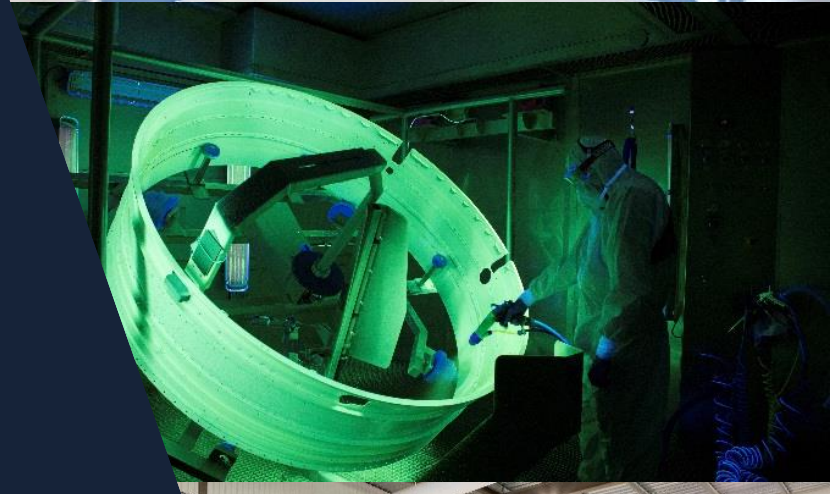
2021-2024

CRÉATION DE VALEUR

LA CROISSANCE

DEVIENT UN LEVIER

ORGANISATION



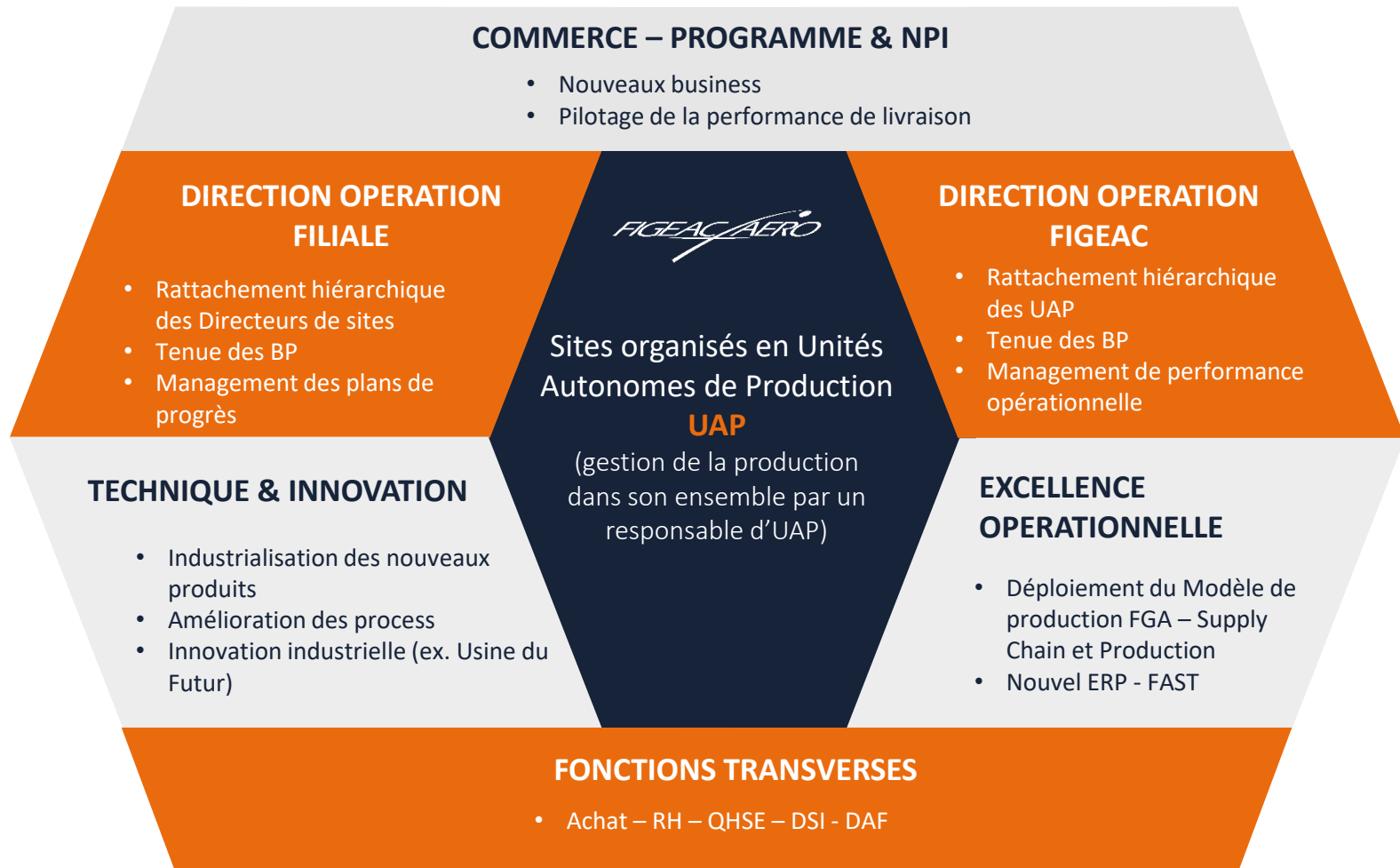
Pourquoi changer d'organisation?

- | FIGEAC AÉRO s'est transformé en quelques années
- 600 personnes en 2010 → 2019 Groupe international de 3 700 personnes localisées dans 6 pays et 3 continents
- | Notre organisation, adaptée pour piloter efficacement la PME du passé, atteint ses limites dans le contexte actuel
- | En 2013, nous avons créé sur le site de Figeac les Business Units, départements autonomes et agiles pour être performant et progresser. Ce modèle doit évoluer pour l'atteinte de nos objectifs
- | Nous devons modifier notre modèle pour manager la performance globale en profitant de nos forces et de nos meilleures pratiques à l'échelle du Groupe

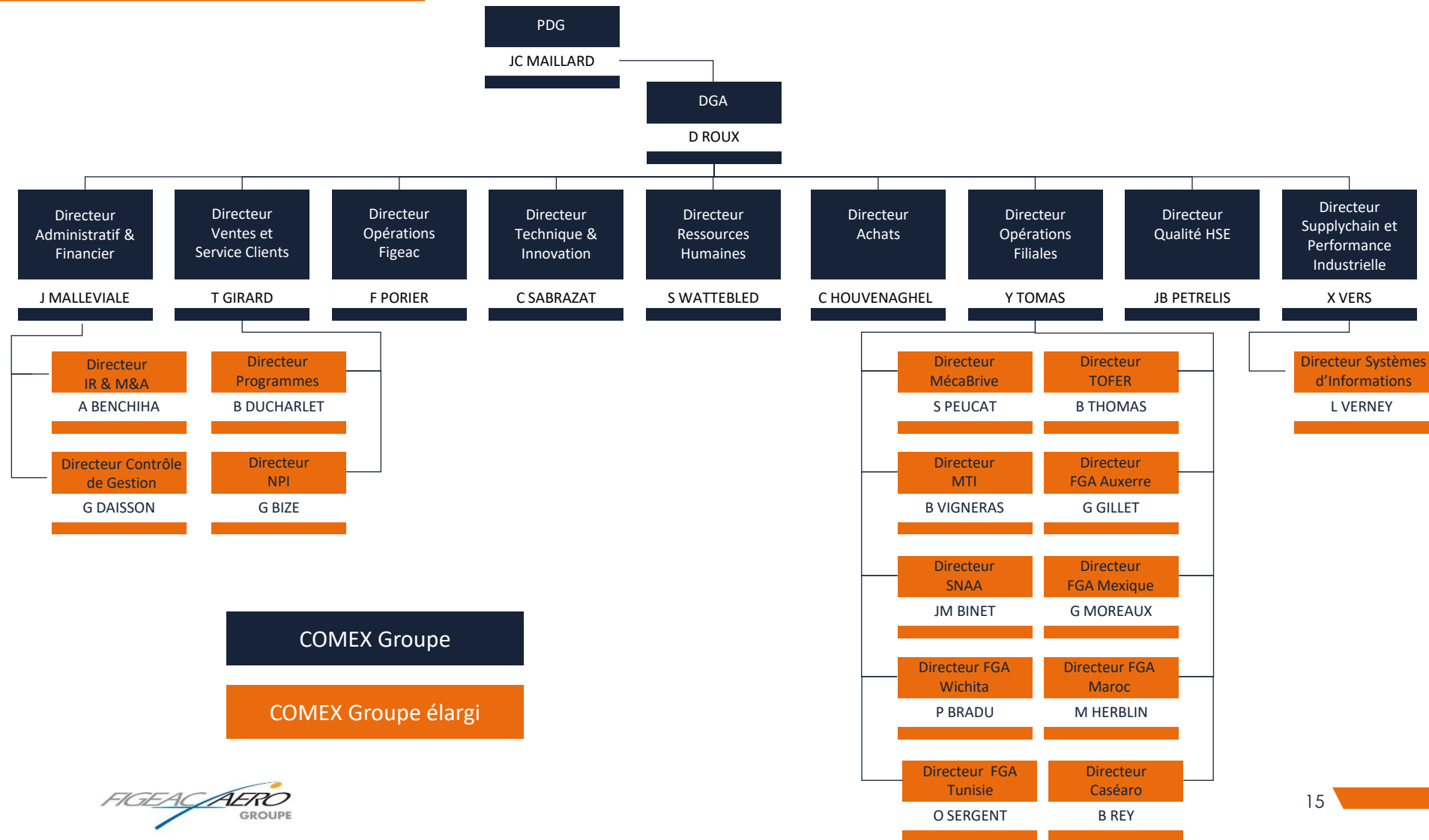
UNE RÉORGANISATION S'IMPOSAIT

- ① GARANTIR la performance économique et **CRÉATION DE VALEUR** à l'échelle du Groupe
- ② MAXIMISER la satisfaction client

Principes de la nouvelle organisation



Un nouveau COMEX



Unités Autonomes de Production - UAP

MISSIONS

- ➔ Recherche de performance opérationnelle OTD/OQD (NQI et NQE) / Rentabilité
- ➔ Optimisation des UAP et synergies
 - Equilibrage de charge et des échanges
 - Affectation des ressources selon le juste besoin et partage de bonnes pratiques

ENJEUX

- ➔ Simplifier les flux de décision = réactivité
- ➔ Mutualiser les bonnes pratiques et améliorer l'homogénéité entre les unités
- ➔ Evaluer les points forts/faibles de chaque UAP et utiliser toutes les ressources de l'usine pour équilibrer la performance globale
- ➔ Pilotage quotidien des UAP avec un objectif d'amélioration des performances (OTD > 98, PPM < 1000, réduire la NQI, réduire les cycles de 30%)

Exemple : Direction Technique et Innovation

MISSIONS

- ➔ Améliorer la rentabilité des produits à l'échelle du Groupe (industrialisation)
 - Proposer / mettre en place des schémas industriels optimum (site de production, moyens de production)
 - Proposer / mettre en place les investissements associés
 - Définir/ mettre en place les modèles de production innovants (type Usine du Futur)
 - Développer la capacité d'industrialisation dans le Groupe
- ➔ Suivi des plans d'actions rentabilité produits des entités du Groupe

ENJEUX

- ➔ Accroître les expertises techniques sur tous les sites en accompagnant les équipes méthodes ou production = création de communautés métier
- ➔ Développer la coopération technique - investissement - maintenance pour améliorer la rentabilité globale du système
- ➔ Mener des projets d'innovation industrielle

Exemple : Direction Supply Chain et performance industrielle

MISSIONS

Mise en place de pratiques Supply Chain (SC) et d'excellence opérationnelle, adaptées et adaptatives, dans un Core Model Groupe pour améliorer la performance (FCF et satisfaction client)

- | Instaurer des standards opérationnels (SC et production) et déployer la culture flux et Excellence Opérationnelle
- | Instaurer un Core Model Groupe (compétences, système d'information, processus et outils informatiques communs)
- | Participer à l'identification des risques SC, supporter la performance SC en cas de crise et développer l'amélioration continue au sein du Groupe
- | Animer le processus S&OP (PIC), adaptatif et orienté flux, en veillant à la cohérence de la stratégie
- | Piloter les adaptations de l'organisation et du fonctionnement du Groupe en fonction des enjeux

ENJEUX

- | Évaluer la maturité actuelle des usines
- | Définir la roadmap Groupe (Core Model + standard de production et SC + modèle d'organisation) et assurer la progression de l'ensemble du Groupe
- | Développer une culture flux, excellence opérationnelle et processus ERP intégré (performance du système VS amélioration locale)
- | Définir des responsabilités (RACI) et des routines standards pour soutenir les organisations
- | Intégrer les projets « numériques » dans la roadmap (ouvert aux innovations et en même temps être stable et IFS « compliant »)
- | Déployer des pratiques innovantes (exemple : Adaptiv S&OP, DDMRP, VMI, ...)
- | Ne pas ralentir les projets terrains « quick et simple », mais capter les initiatives incompatibles avec le Core Model

Objectif : amélioration de la performance

LEVIER 1

Utilisation optimisée
des ressources

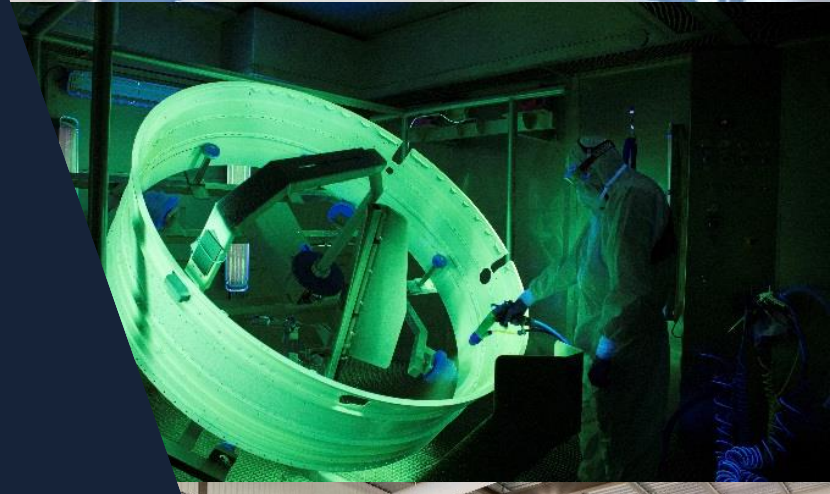
- | Utilisation optimale des ressources existantes pour limiter l'investissement de croissance
- | Piloter l'équilibrage des charges de l'outil industriel existant
- | Transversalité & Esprit Groupe – synergies et partage des bonnes pratiques : développement produits, centralisation des achats, rationalisation du panel fournisseurs
- | Renforcement des processus de transfert entre sites et entre fournisseurs

LEVIER 2

Excellence industrielle

- | Une stratégie industrielle au service de la performance
- | Définir un modèle de production basé sur les standards et le déploiement de l'Excellence Opérationnelle sur tous les sites (Figeac Production Standard)
- | Piloter et maîtriser la performance livraison à l'échelle du Groupe vers tous les clients
- | Élever 'l'état de l'art' de nos process techniques et déployer le modèle Usine du Futur
- | Standardiser les organisations sur les sites suivant des modèles éprouvés : UAP, NPI, DT ...développer les compétences sur les postes clés

CRÉATION DE VALEUR



Business model et avantages compétitifs

NOTRE BUSINESS MODEL

Consultation pour pièces en Alu ou Métaux durs en « Build to print » par les donneurs d'ordre (Airbus, Boeing, Safran, Bombardier...)

Commerciaux

Définition du Prix : Support vente (chiffrage), Contrôle de gestion (ROCE), schéma industriel (choix des sites et validation de faisabilité par les methodistes)

Validation par le Comité Exécutif

Phase critique d'industrialisation/Certification
Complexité des pièces/CAPEX requis +/- financement par client (NRC)

Production série - Cash positive selon contrats de 6 à 36 mois selon les CAPEX et investissement BFR
Volume et hausse de la productivité impératifs pour compenser les renégociations de prix

Livrer à l'heure et avec la qualité requise

NOS AVANTAGES COMPÉTITIFS

Taille critique qui permet d'être consulté sur des work package de plus en plus large avec de moins en moins de concurrence - Hit ratio de 15%

Une présence forte sur les zones géographiques clefs du secteur. 10 commerciaux aux Etats-Unis

Une empreinte industrielle incontournable
Innovation / prox. clients / best cost / intégration verticale

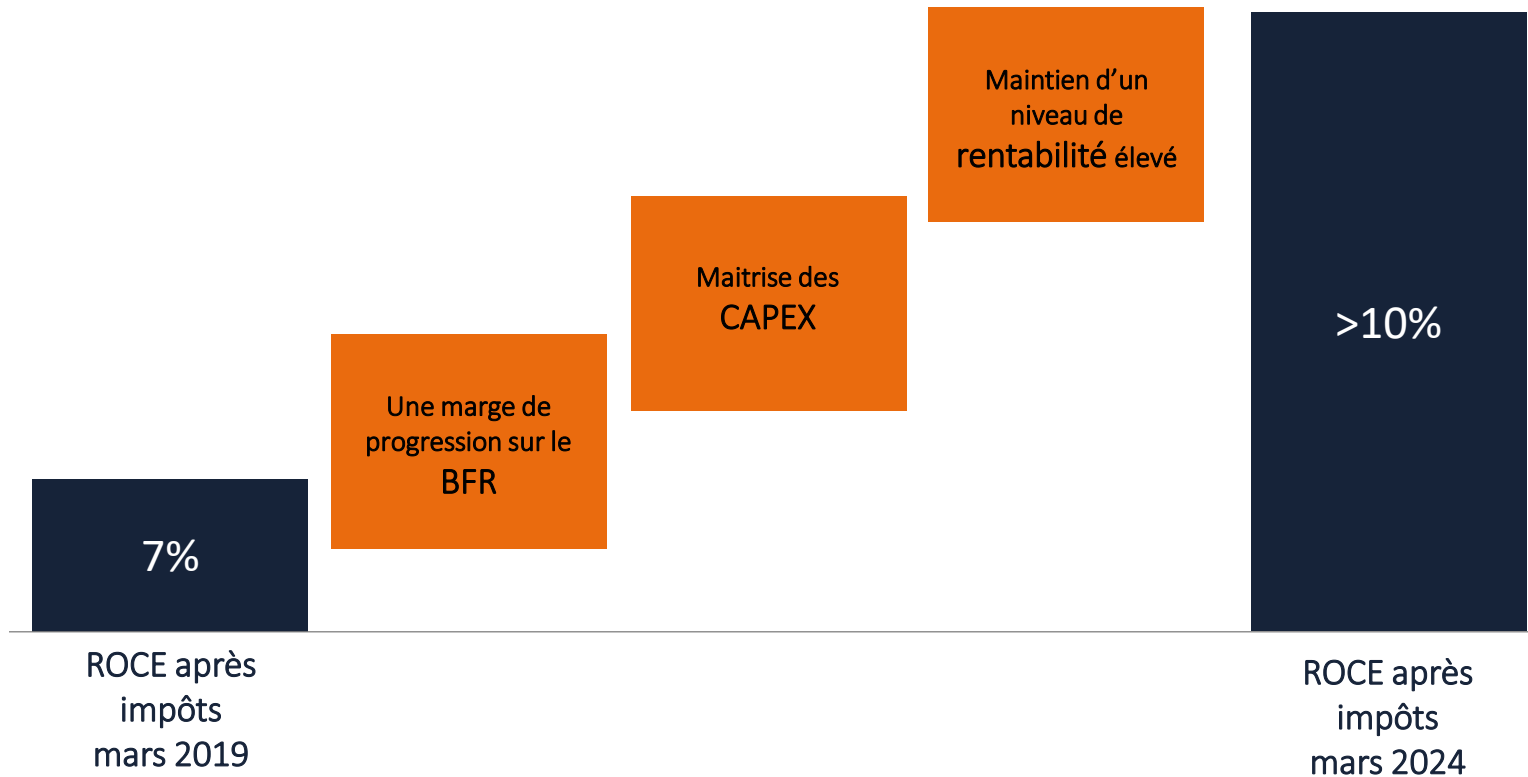
Un management expérimenté et stable (20 ans d'expérience en moyenne)

« manufacturing IP » et une expertise des ingénieurs methodistes reconnue pour la programmation des machines et le développement des outillages propres

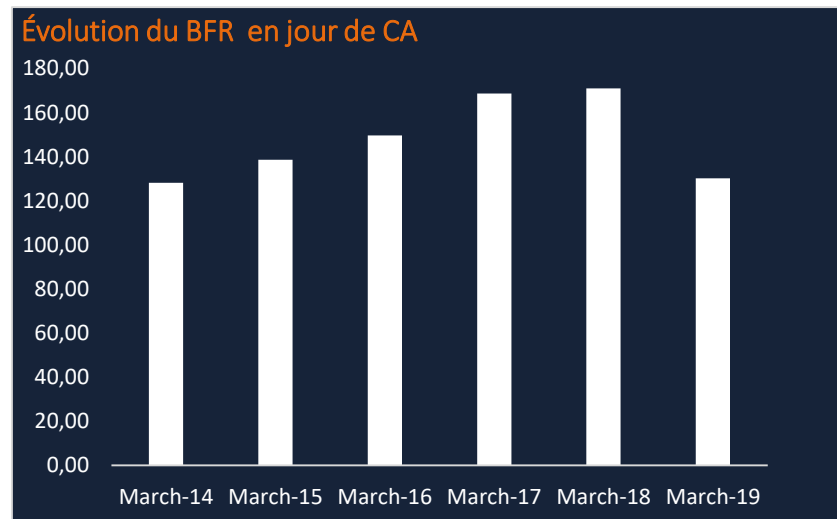
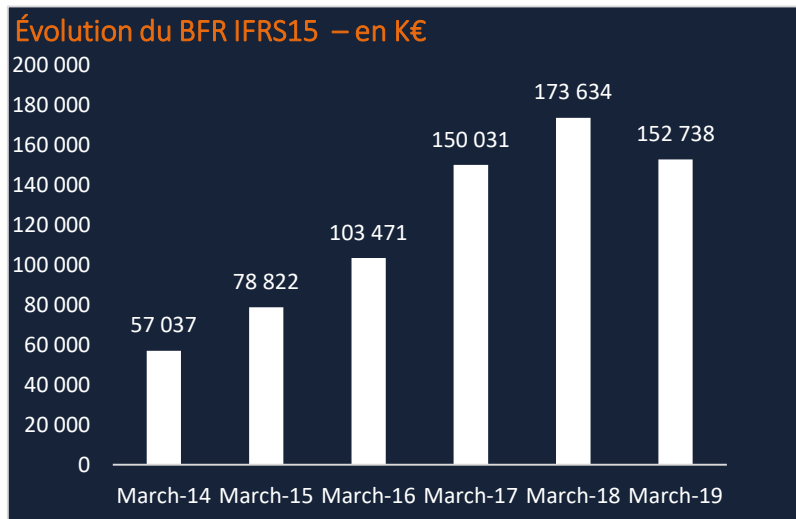
Une empreinte industrielle incontournable
Innovation / prox. clients / Best cost / intégration vertical

Objectif : On Time Delivery > 98%

Création de valeur au cœur de la stratégie



BFR : des résultats déjà probants



- | Contexte historique de hausse du BFR
- | Diminution de **40 jours de CA**
- | Dans un contexte de **forte croissance**

BFR : les actions sur le site de Figeac

1

MANAGEMENT DE PRODUCTION PAR LES FLUX

- Mise en place de nouveaux modes de management des flux
- Rituels de management quotidiens avec KPI dédiés
- Gestion du FIFO sur 100% des flux

2

DES STOCKS DE PRODUITS FINIS NÉCESSAIRES

- Re-paramétrage de l'ERP: Cycles, quantités deancements, buffers, etc
- Méthodes de planification / gestion (PDP et DDMRP)

3

DES LIGNES « CLASSE A »

- Mise en ilot, moyens dédiés
- Application de la méthodologie DMAIC sur des flux de produits
- Réduction des temps de traversée via les démarches LEAN
- Internalisation de procédés

4

DES STOCKS DE MATIERE PREMIERE RÉDUITS

- Portage de la matière première par des tiers ou client.
- Meilleure planification de la production (PdP, DDMRP)
- Diminution / refonte des quantités économiques et tailles de lots

5

FOURNISSEURS

- Achat de produits entièrement finis et approvisionnement en juste à temps
- Levier limité sur les délais de paiement en raison de la LME

6

DES CRÉANCES CLIENTS SOUS CONTRÔLE

- Renforcement du Pôle Recouvrement
- Renégociation des délais de paiement clients

BFR : un niveau encore élevé

RAISONS

- | Le plan est en cours de déploiement sur les filiales avec les mêmes leviers identifiés que sur le site de Figeac
- | Optimisation des conditions de paiements avec nos partenaires
- | Renforcement des fournisseurs en APL
- | Certains changements nécessitent du temps en raison des investissements et des qualifications clients

OBJECTIFS

Diminution de 20 jours de CA au niveau Groupe

BFR : les opérations de Traitement de Surface

- | 95% des articles vendus sont concernés par au moins une opération de TS
- | La VA d'une opération de TS ne représente que 10% de la VA totale
- | Le cycle moyen d'une opération de TS est de 14 jours
- | Le BFR moyen du TS représente 25% des Work In Progress (Stocks)
- | *Le Traitement de Surface est une étape incontournable dans le processus de fabrication, à faible VA, mais fortement génératrice de BFR*

3 axes majeurs pour diminuer l'impact sur le BFR

INTERNALISER

(La compétence & le savoir faire)

But : exécuter 100 % des opérations sur le même site

- Réalisé sur 50% des 12 sites de productions du Groupe
- Réalisé sur « l'Usine du Futur » et en étude sur certaines UAP du site historique de Figeac et en best cost

RAPPROCHER

(Les activités Usinages & TS)

But : diminuer l'impact des flux physiques & dédié de la capacité

- Réalisé pour le site de Tunisie (Société Mécaprotec accolé au site de production Figeac-Aéro Tunisie)
- En déploiement sur le site historique de Figeac

AMÉLIORER

(Le cycle complet de l'opération)

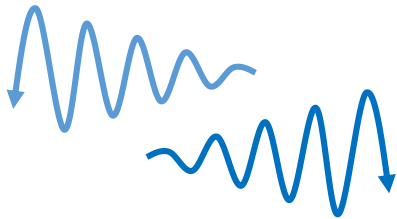
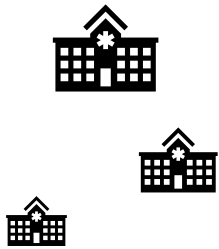
But : supprimer les opérations sans VA & réduire les cycles

- Plan d'amélioration réalisé sur les 2 fournisseurs majeurs du Groupe
- Plan d'amélioration en déploiement sur le top 5 fournisseurs

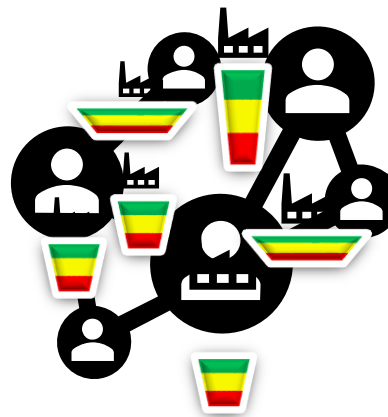
BFR : les innovations de la Supply Chain

- | 50 000 articles actifs pour le Groupe
 - | 14 sites de productions sur tous les continents
 - | Plus de 40 clients et 50 programmes avions différents
 - | Des ERP distincts et peu interconnectés
 - | Un CBN basé sur le MRPII qui montre ses limites
 - | Une stratégie à décliner à tous niveaux & sur tous les sites
- DE NOMBREUSES ÉVOLUTIONS DES PROCESS DE MANAGEMENT DE LA SUPPLY CHAIN SONT EN-COURS, DANS LE BUT DE PRODUIRE DE FAÇON TOUJOURS PLUS EFFICIENTE UN VOLUME CROISSANT DE RÉFÉRENCES SUR L'ENSEMBLE DES SITES DU GROUPE

Fournisseurs

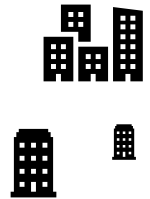


Groupe FIGEAC



Clients

Connecting Operations to Strategy and Strategy to Operations



IFS *Solution agile de planification de ressources d'entreprise*

L'implémentation d'un ERP commun à tous les sites va considérablement accroître les performances industrielles et financières du Groupe Figeac Aéro

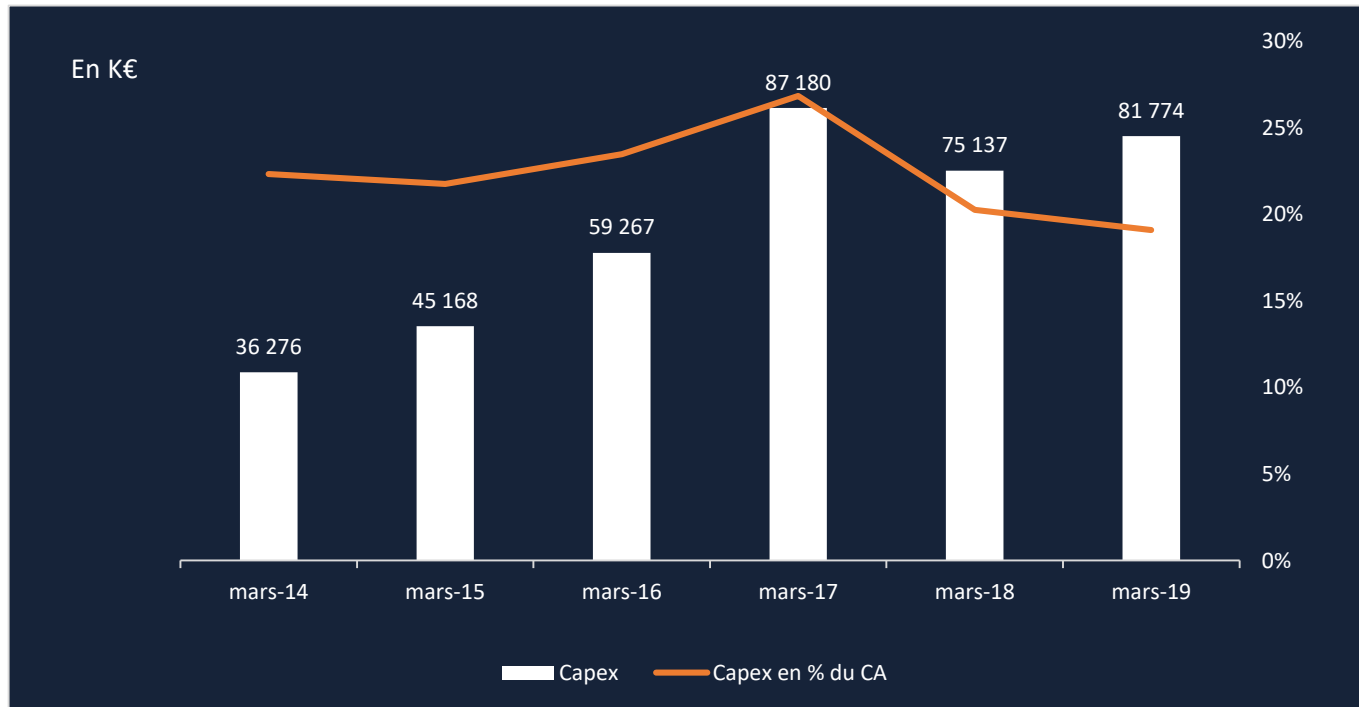
Demand Driven MRP

Méthode agile de planification et d'exécution permettant un pilotage de la Supply Chain end to end. Elle se focalise sur le flux afin de le protéger de la variabilité tout en le synchronisant avec le marché

Adaptative S&OP

le processus S&OP concilie sur le moyen terme le plan de ventes avec les capacités de l'entreprise. Et ce, en respectant les objectifs de service et les objectifs financiers, en vue de proposer un plan unique et réalisable.

CAPEX : un outil industriel bien investi



- | Un **Groupe mondialisé** (plus de 100 m€ de CAPEX en zone best cost et Amérique)
- | Plus de **350 machines** dans le monde
- | Des lignes de production **fortement automatisées** en France

CAPEX : l'Usine du Futur notre avance technologique

Un investissement de 37 M€

7 500 m²

Entièrement dédiée à la production de pièces pour le moteur
LEAP 1A /1B/1C de Safran

10 machines installées

À date : 20 carters / semaine

2020/21 : plus de 1 200 carters / an

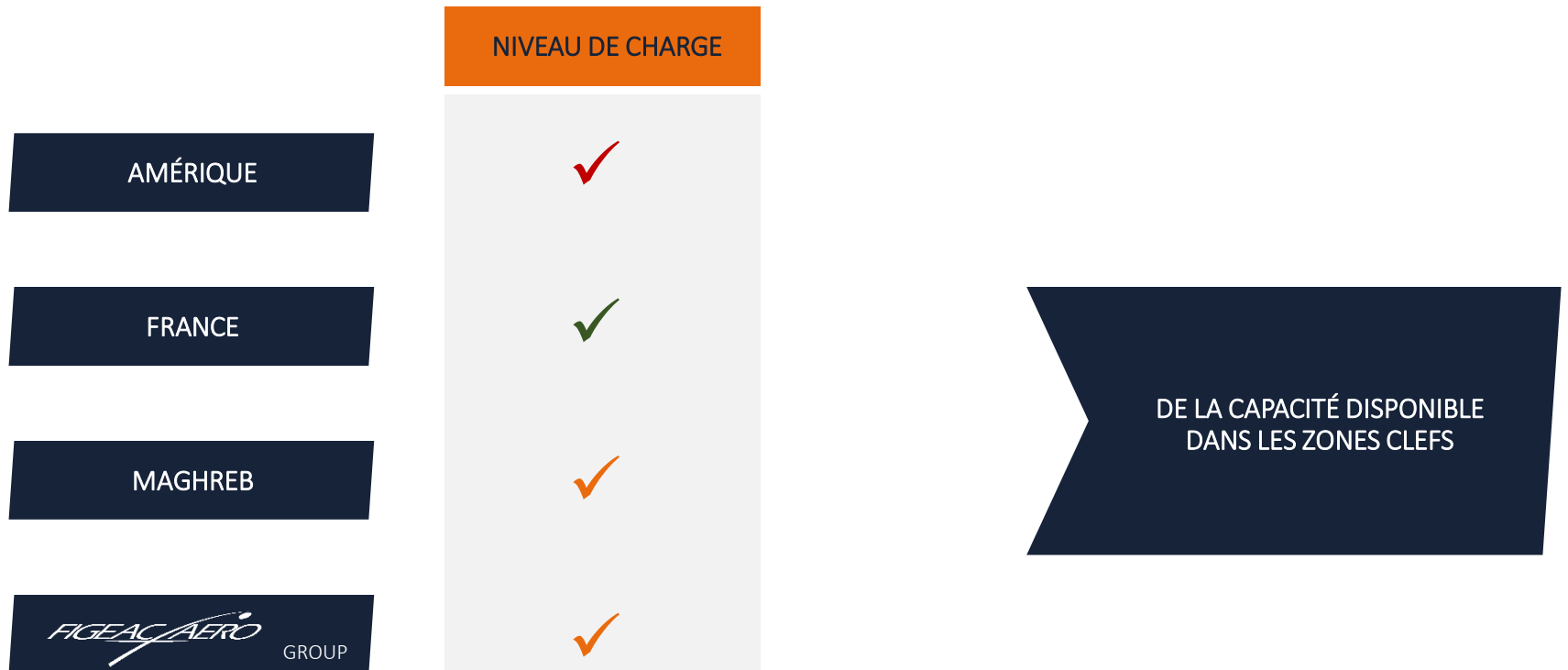
Objectif : faire évoluer nos lignes de production en ayant une réflexion « Système d'Usinage Global » - 100% du produit réalisé dans l'usine : internalisation de tous les process

- | Machine outils et technologies de dernière génération puissance, rapidité et précision
- | Robotisation de la ligne d'usinage
- | Intégration de cobots dans la ligne d'assemblage
- | Digitalisation du management de flux
- | Digitalisation du management de la productivité: Supervision en temps réel
- | Cycle de production divisé par 4
- | Taux de main d'œuvre divisé par 2

Finalité : Diminuer les cycles de production,
le Besoin en Fond de Roulement et être compétitif



CAPEX : des capacités disponibles



- ✓ Taux de charge > à 80% de la capacité
- ✓ Taux de charge entre 60% et 80% de la capacité
- ✓ Taux de charge entre 40% et 60% de la capacité

CAPEX : une baisse sur les prochaines années

- | Des besoins de maintenance et de renouvellement de 10 m€/an
- | Des besoins en capex de croissance plus faibles et strictement sur un format Lean
- | Baisse des dépenses ERP en déploiement progressif à partir d'avril 2020
- | Un effort R&D qui se poursuivra gage de compétitivité du Groupe et en prévision des nouveaux programmes

Les CAPEX diminueront fortement en % du CA et en valeur à partir de l'exercice prochain (mars 2021)

Rentabilité : maintenir un niveau élevé

LES DÉFIS

- ➔ Baisse de prix contractuelle
- ➔ Hausse des coûts salariaux
- ➔ Hausse des coûts variables
- ➔ Intégration des coûts de démarrage des nouveaux contrats



LES MOYENS

- ➔ Développement des best cost
- ➔ Optimisation des schémas industriels
- ➔ Saturer les moyens de production
- ➔ Déploiement du lean dans tous les sites à coûts horaires élevés
- ➔ Processus d'usinage constamment amélioré
- ➔ Strict contrôle des nouveaux contrats
- ➔ Levier sur les achats (opex)
- ➔ Réduction de la part de matière première utilisée

Rentabilité : illustration d'un schéma Lean

Schéma actuel

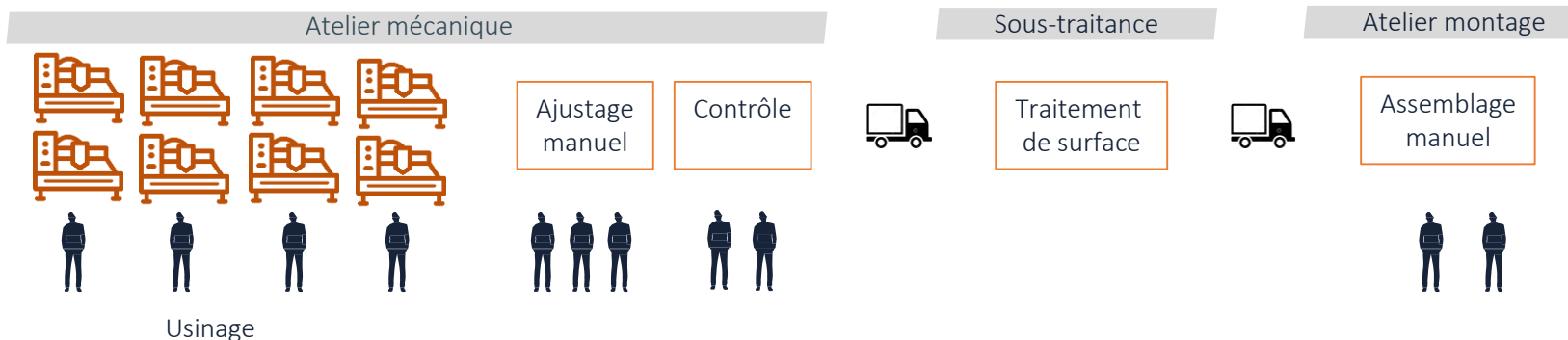
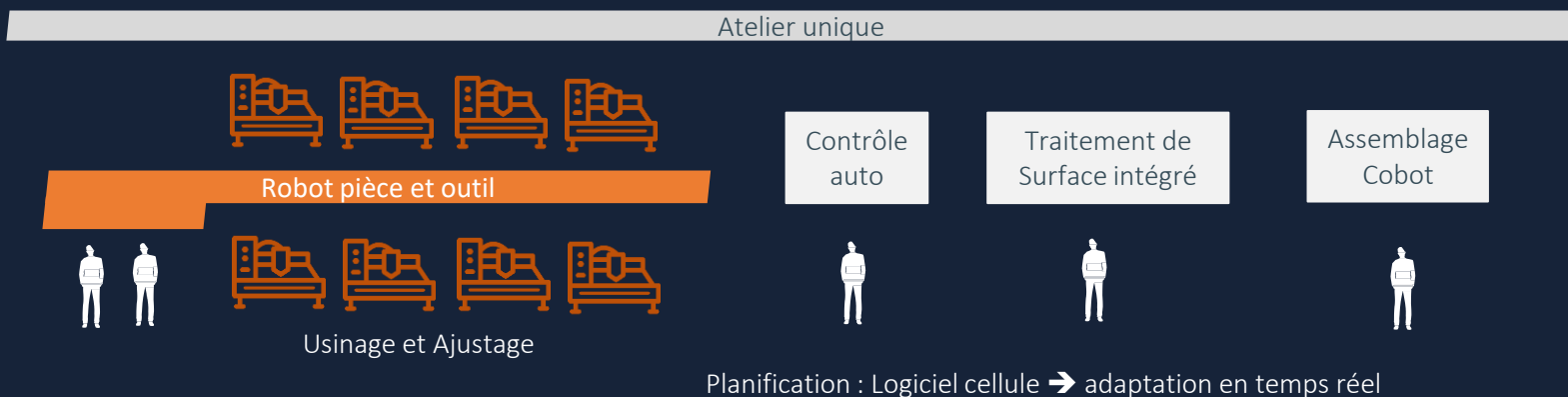


Schéma Lean



GAIN OPEX + BFR = PAYBACK À 3 ANS

Rentabilité : des gisements de gains importants

DES USINES GREENFIELD

TUNISIE
(2012)

USA
(2014)

MAROC
(2015)

MEXIQUE
(2015)

CAPEX : +100 m€

Modèle FIGEAC AERO en zone best cost

- | Même technologie (machines)
- | Transfert du manufacturing IP (programmation des machines et développement d'un outillage propre)
- | Spécialisation en petite dimension, tolérances et assemblage nécessitant un niveau de MO élevé

AVANTAGES

- Possibilité de transfert du savoir faire éprouvé
- Une compétitivité supérieure au modèle des concurrents une fois la maturité industrielle atteinte

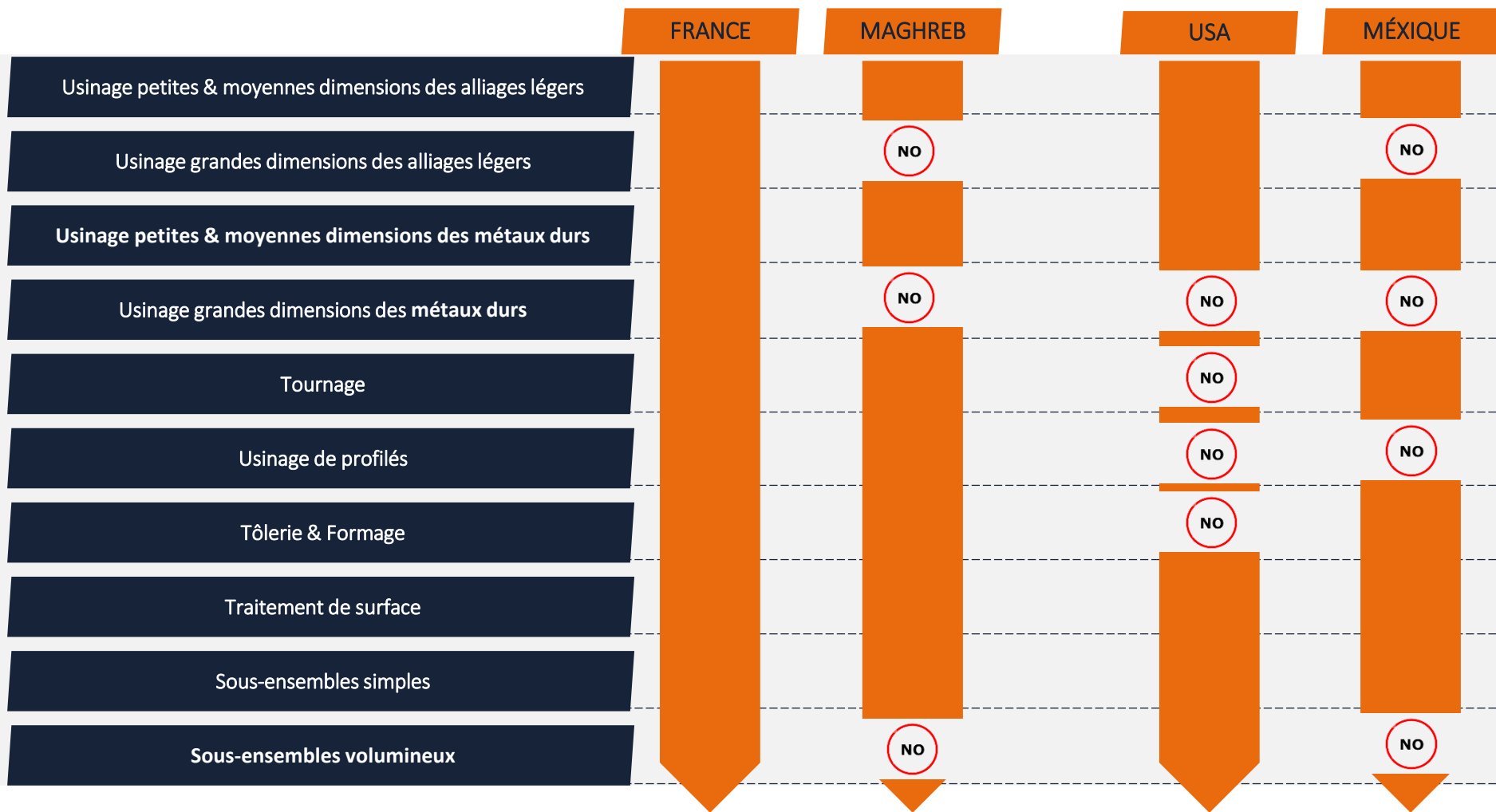
INCONVÉNIENTS

- Des capex élevés à court terme
- Montée en compétence plus lente du transfert de savoir faire

Un niveau de retour sur capitaux employés globalement insuffisant lié à la sous utilisation des capacités et à une moindre maturité industrielle

OBJECTIF : une rentabilité opérationnelle proche de la moy. de la France à moyen terme

Rentabilité : des spécialisations fortes hors de France



Rentabilité : nouveaux contrats

UNE STRATÉGIE COMMERCIALE ORIENTÉE VERS

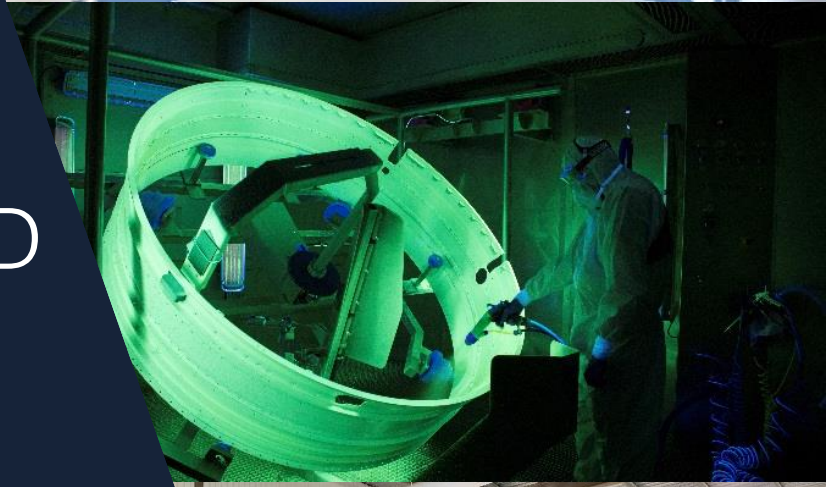
Des produits permettant de charger les machines existantes

Des savoir faire connus et éprouvés au sein du Groupe

Des nouveaux contrats
qualifiés directement
en best cost vs site de Figeac

Des coûts de
ramp-up partagés avec le client via
des paiements NRC

STRATÉGIE AM. DU NORD



Une taille critique atteinte en Europe



Confiance de nos clients historiques



RENOUVELLEMENT

Taux de renouvellement
des contrats très élevé
proche de 100%

GAINS DE PART DE MARCHÉ

Sur contrats existants
(Nacelles + Moteurs +
Trains d'atterrissage +
Structures) pour près de
120 M€ sur les 18
derniers mois

AFFAIRES NOUVELLES

Discussions sur des affaires
nouvelles



Marché nord américain

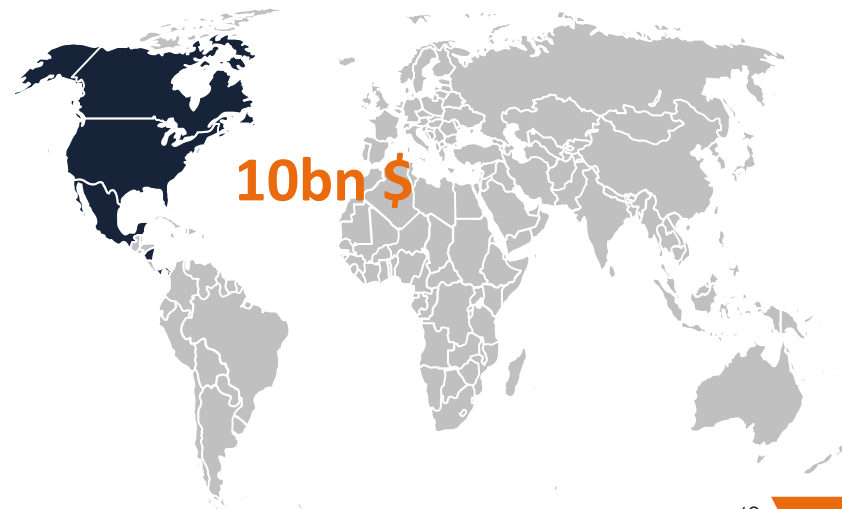
SOUS TRAITANCE¹ AÉRONAUTIQUE MONDIALE 2018
(marché adressable, estimation Figeac Aéro)

19bn \$

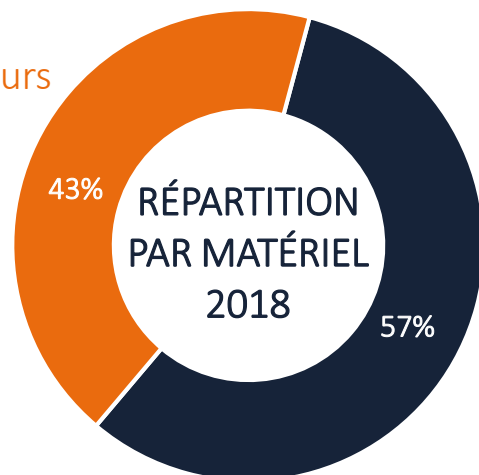
¹Pièces métalliques et sous ensembles



AMÉRIQUE DU NORD



Métaux durs



Aluminium

Les principaux donneurs d'ordres

| | CATEGORIE | RELATION DIRECTE | RELATION INDIRECTE |
|-------------------------------|------------------|------------------|--------------------|
| BOEING | Avionneurs | ✓ | ✓ |
| PRATT & WITHNEY (UTC) | Equipementiers | | ✓ |
| COLLINS (UTC) | Equipementiers | | ✓ |
| BOMBARDIER | Avionneurs | ✓ | ✓ |
| GULFSTREAM | Avionneurs | | ✓ |
| SPIRIT AEROSYSTEMS | Sous ensembleurs | ✓ | |
| TRIUMPH AEROSTRUCTURES | Sous ensembleurs | ✓ | |
| STELIA NORTH AMERICA (AIRBUS) | Sous ensembleurs | ✓ | |
| EMBRAER | Avionneurs | ✓ | ✓ |
| GE | Equipementiers | | ✓ |

Taille critique nécessaire pour être consulté par les plus grands donneurs d'ordre Nord Américains

Phase test réussie avec de nouveaux clients (Boeing)

L'environnement concurrentiel

Les concurrents internationaux

| Aernnova, Asco, GKN
KAI

Les concurrents nationaux Cœur de cible pour gain de part de marché

- | Faiblement investit en technologie de pointe
- | Peu de présence best cost
- | Retard plus marqué sur l'usinage aluminium
- | Mais bénéficiant de marché de défense rentable
- | Secteur très fragmenté

Les concurrents nord américains mondialisés

| Senior, Magellan, PCC

Notre outil industriel

UNE OFFRE TRÈS COMPÉTITIVE

Le savoir faire Groupe totalement transféré
(30 000 références de pièces déjà
produites en France)

Une complémentarité des sites donnant
accès à des works package

Une proposition best cost encore rare dans
l'environnement compétitif nord américain

WICHITA (US)
Acquisition en 2014



CAPEX 25 m€
Spécialisée pièce grande
dim. et intégrée
verticalement (traitement
de surface)
Outil quasi unique aux
Etats-Unis

HERMOSSILLO (Mexique)
Usine Greenfield
inaugurée en 2017



CAPEX 25 m€
Spécialisée pièce de petite
dim. et de précision
Métiers : assemblage de
tôlerie et traitement de
surface

Nos succès

SPIRIT AEROSYSTEM

B737 / B747-8 / B767 et B777

EMBRAER

E-Jet 2, E 175 E2, E 190 E2 et E 195 E2

BOEING

en direct B777X

MITSUBISHI

Global Express de Bombardier

TRIUMPH

BOMBARDIER



200m \$ de contrats remportés sur les 2 dernières années

Nos perspectives

AVANTAGES COMPETITIFS

- ➔ Une taille critique suffisante pour être consulté par les plus grands donneurs d'ordre
- ➔ Un outil industriel performant
- ➔ Une présence locale depuis 2014
- ➔ Une équipe commerciale dédiée
- ➔ Un savoir faire européen éprouvé



OBJECTIFS

- ➔ Des gains de nouveaux contrats pour doubler le CA vers clients Nord Américains
- ➔ Un niveau de rentabilité non dilutif pour la marge du Groupe
- ➔ Diversification client et couverture naturelle au \$
- ➔ Présence dans le nouveau programme de Boeing (via des Tier 1 ou en direct)

Opportunités d'avenir



Création d'une usine en Chine

- | **JV** au capital de 20 MUSD (3 MUSD à date) codétenue à 50%¹
- | **Production** de pièces usinées en aluminium de moyenne et grande dimension
- | **Un partenariat** industriel win-win pour plus d'intégration verticale de matière première
- | **Mutualisation** des réseaux pour capter des parts du marché de l'offset et du marché domestique du futur grand donneur d'ordre

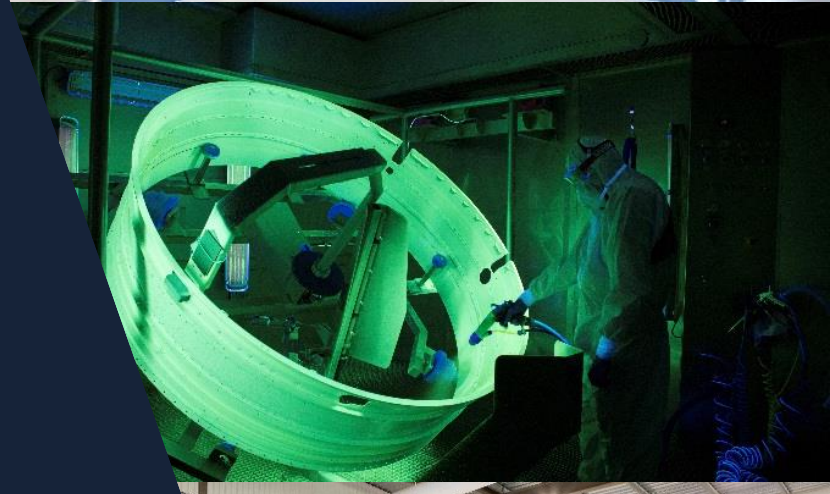


MoA en Arabie Saoudite

- | **Un projet de JV** avec une participation minoritaire
- | **Des partenaires** de 1^{er} plan : SAMI, DUSSUR, PIF
- | **Des opportunités** de développement d'un site industriel de production avec transfert de technologie
- | **Un potentiel important** sur les offsets
- | **3^{ème} dépense** militaire mondiale

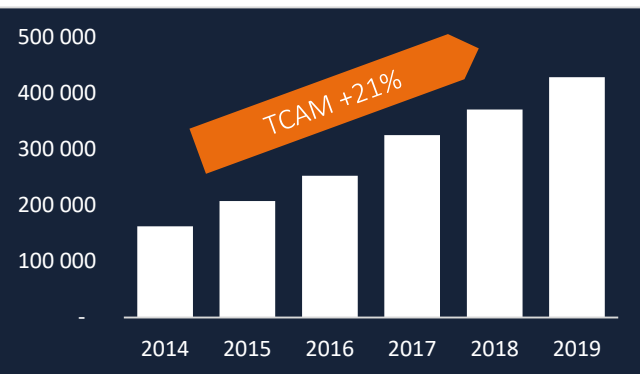


STRUCTURE FINANCIÈRE

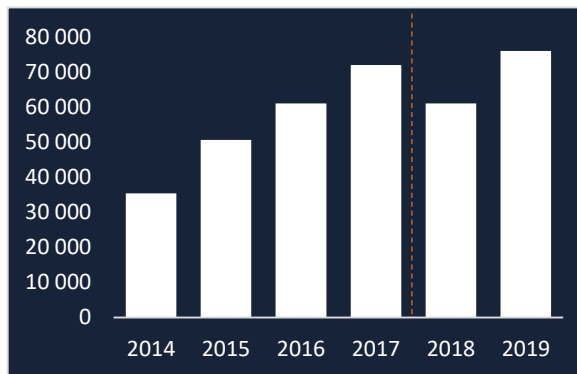


Évolution de nos principaux indicateurs

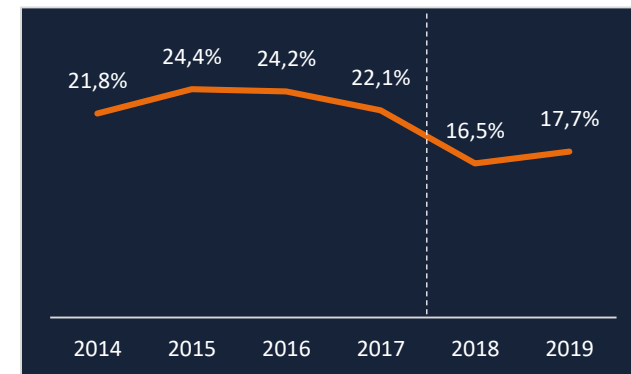
Évolution du CA en K€ et taux de croissance



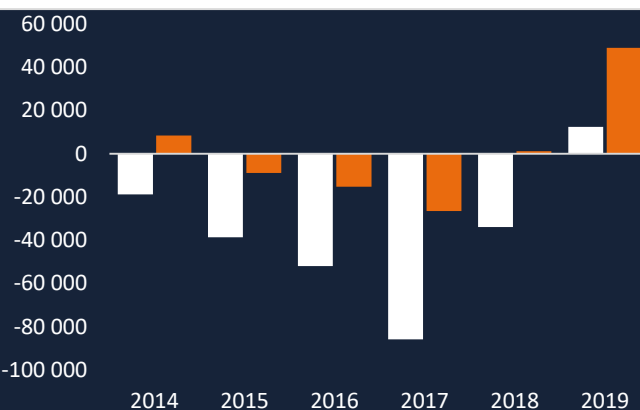
Évolution de l'EBITDA courant en K€ IFRS 15 à partir de 2018



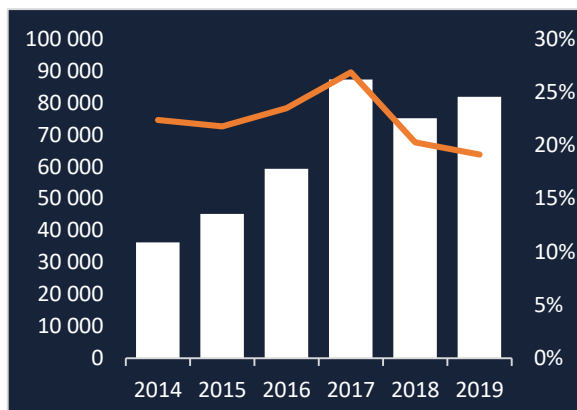
Évolution de la marge d'EBITDA courant IFRS 15 à partir de 2018



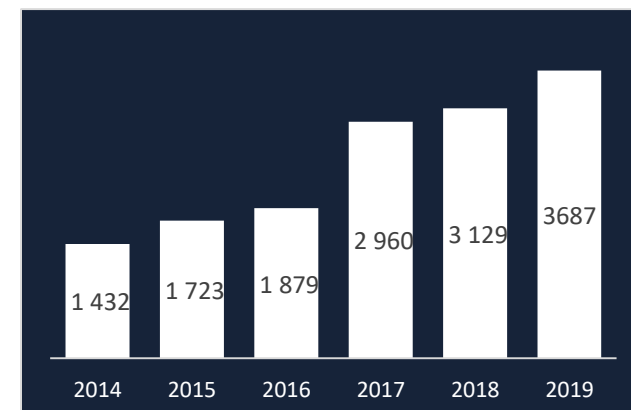
Évolution des FCF en K€ et Évolution des FCF avant CAPEX de croissance en K€



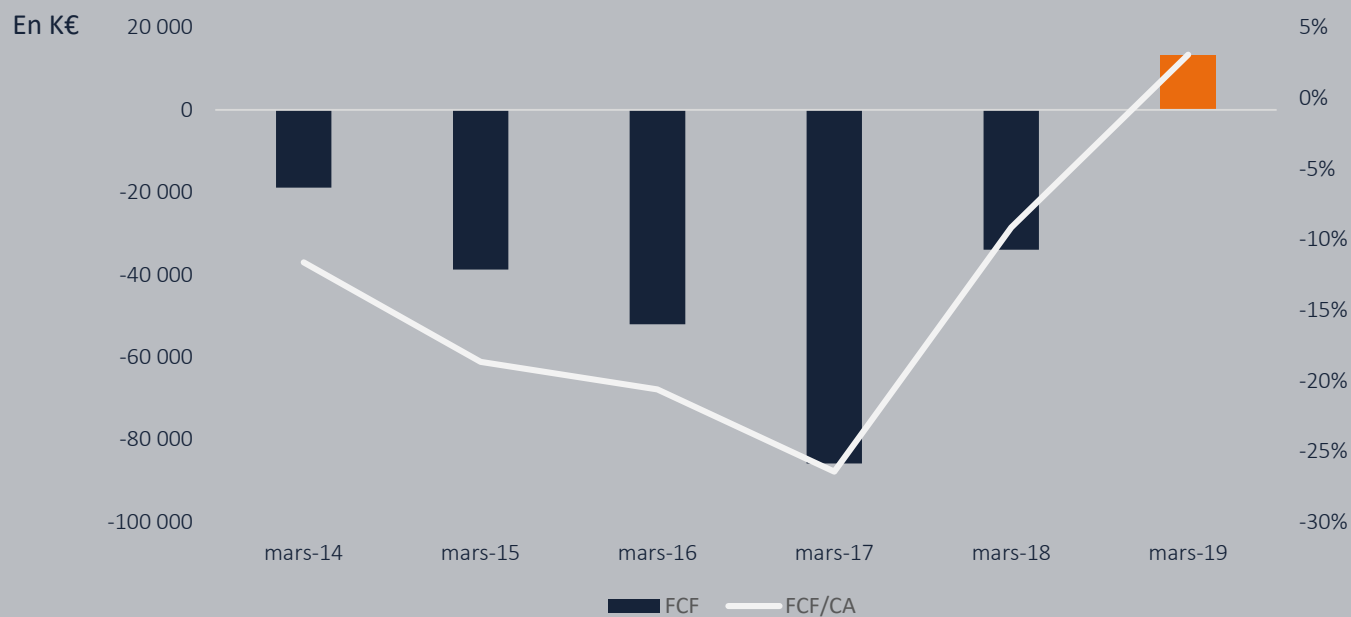
Évolution des CAPEX en K€ et Évolution des CAPEX en % du CA



Évolution des effectifs



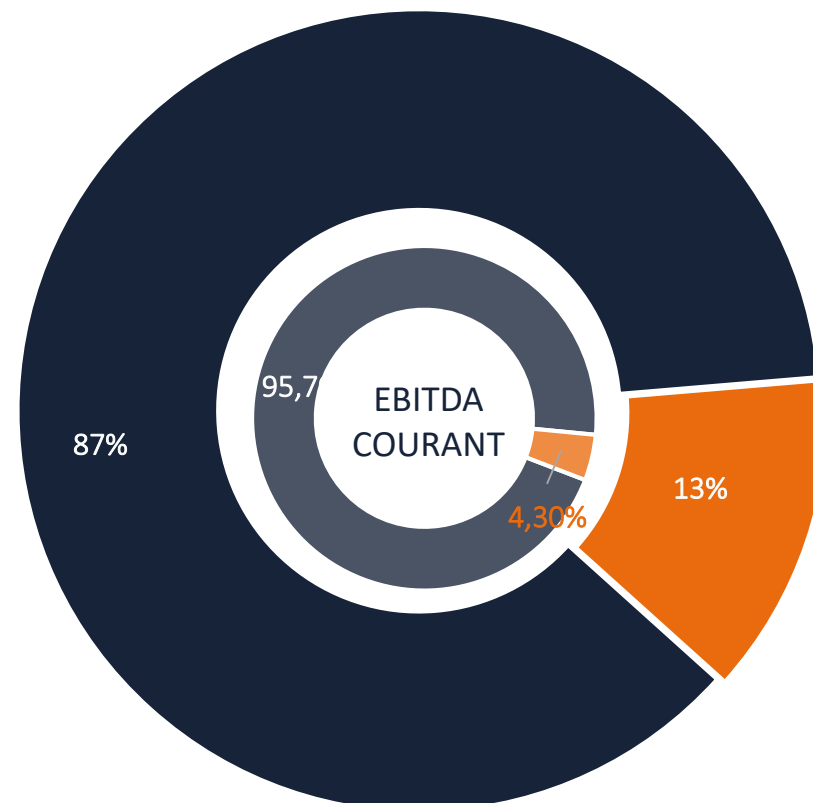
Des FCF positifs à mars 2019



| FCF positif pour la première fois depuis notre cotation en bourse

Activité et rentabilité 2018/19 par division

| En m€ | AERO | AUTRES ¹ |
|----------------------|-------|---------------------|
| Chiffre d'affaires | 372,2 | 55,7 |
| EBITDA courant | 72,7 | 3,2 |
| Marge EBITDA courant | 19,5% | 5,8% |

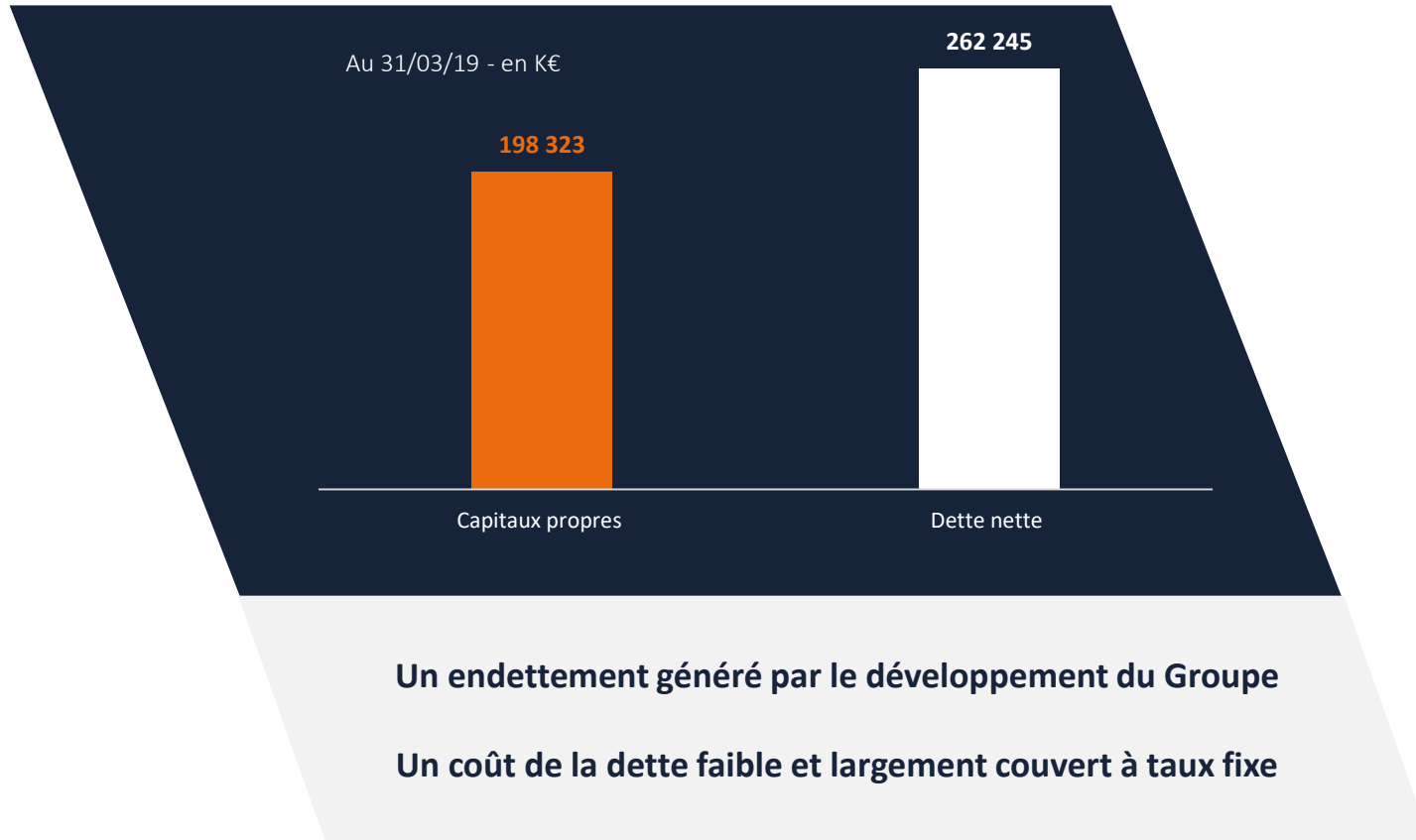


¹ Oil & Gaz, Mécanique Générale, Traitement de surface et Assemblage

Vers une solidité financière pérenne

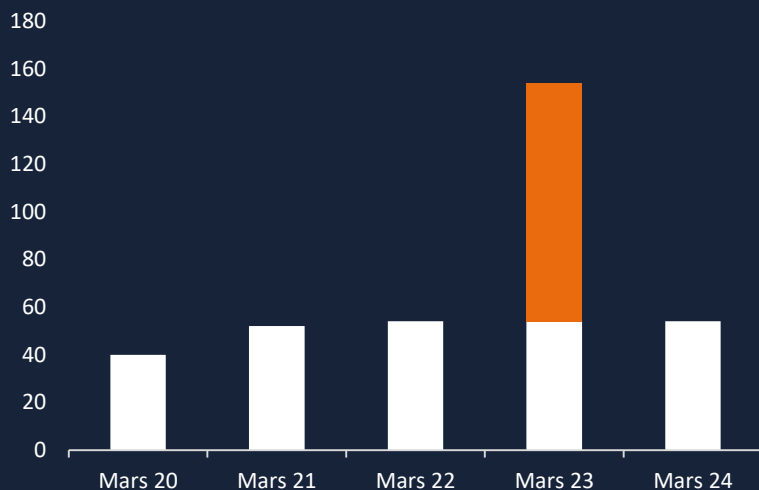
- | Amélioration du ROCE pour se désendetter
- | Renforcement du contrôle de gestion
 - Recrutement issu du secteur automobile
 - Assurer un meilleur suivi de la rentabilité des business engagés
 - Une meilleure évaluation des phases de ramp up des nouveaux contrats
 - Appliquer des critères de ROCE stricts sur les nouveaux contrats
- | Développer la culture financière Groupe et sensibiliser les collaborateurs aux enjeux financiers

Structure financière



Maturité de la dette

En M€



**Une dette amortissable à l'exception
de la convertibles de 100 m€ à échéance oct. 2022**

Objectif de désendettement

AMÉLIORATION DU ROCE

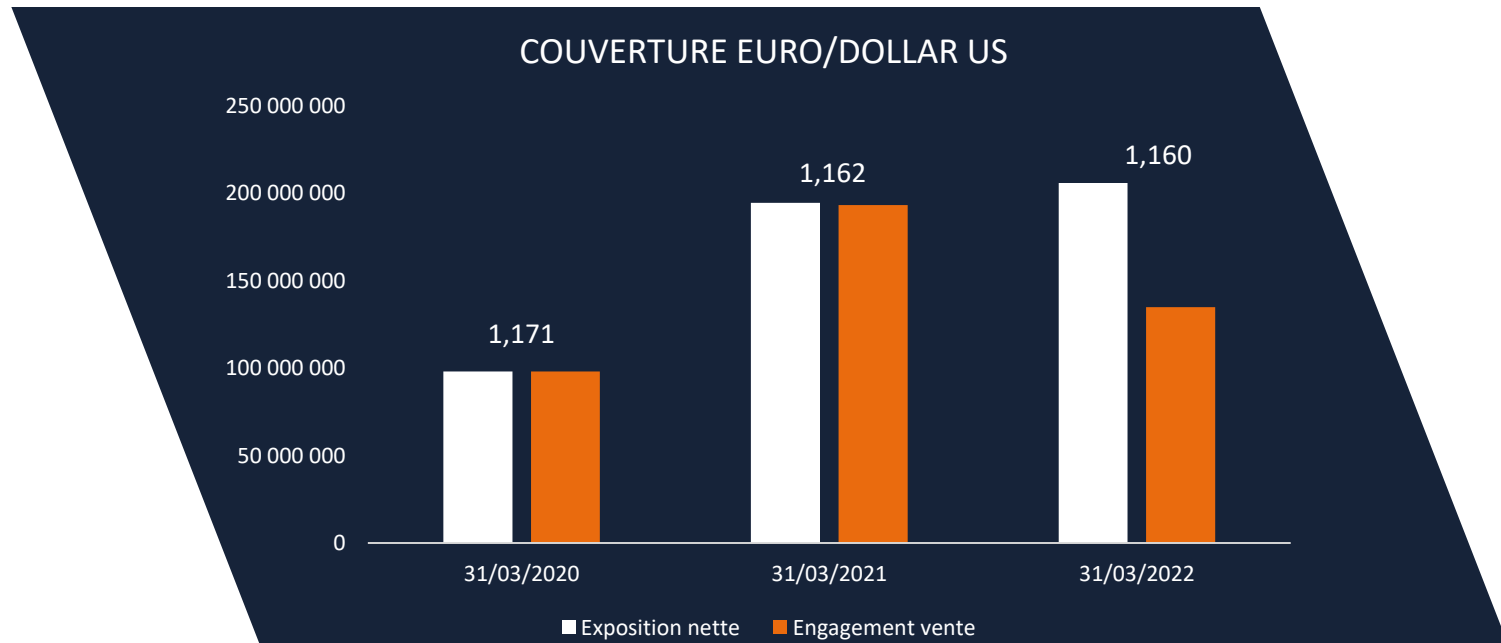
Gain BFR
Rentabilité élevée
Baisse des capex (valeur et % CA)
à périmètre existant et sur la
base d'un niveau de croissance
supérieur au marché

REVUE PORTEFEUILLE

Des cessions ne sont pas à
exclure si les actions engagées ne
portent pas leurs fruits

OBJECTIFS mars 2024 : dette nette/EBITDA à 2,5x à parité constante

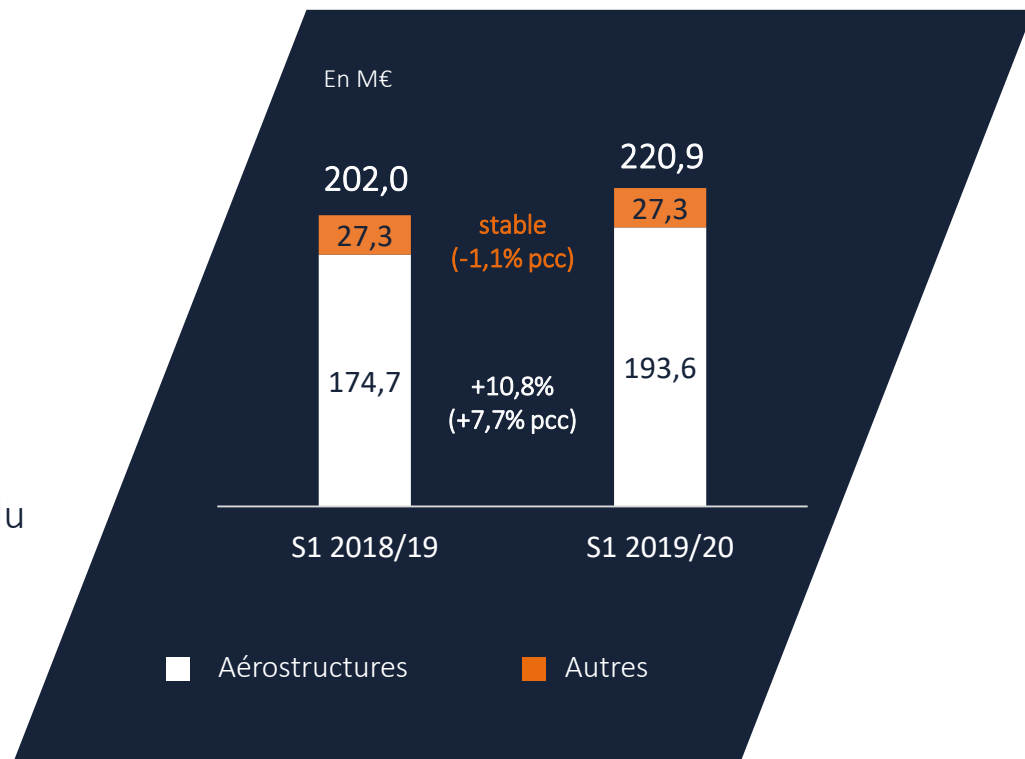
Couverture €/ \$



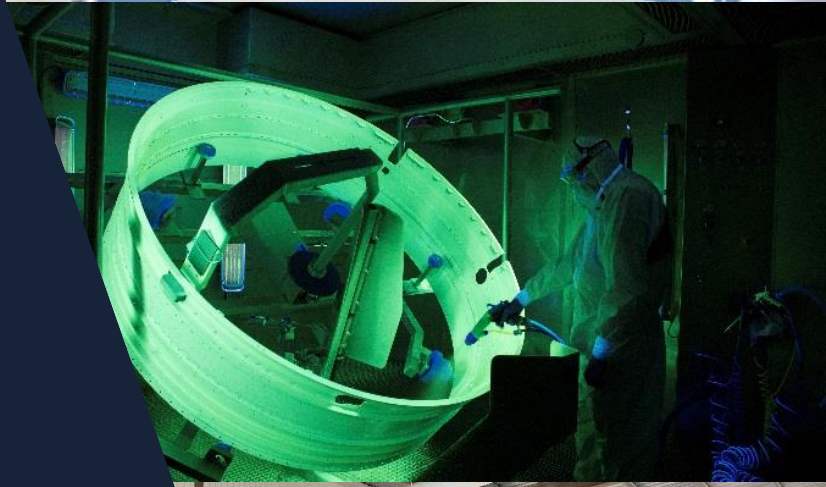
- | 2020 et 2021 couverts à 100% et 2022 à 65%
- | Process de renforcement de la base de coûts en \$ ou best cost
- | Réflexion sur la dollarisation des financements
- | Derisking vers la supply chain (dollarisation des achats)

Un premier semestre dynamique

- | Progression de l'activité de **+9,4%** (+7% pcc)
- | Une croissance générée par les gains de **nouveaux contrats** dans un marché des Aérostructures difficile
- | Des **incertitudes** liées au retour en service du B737MAX



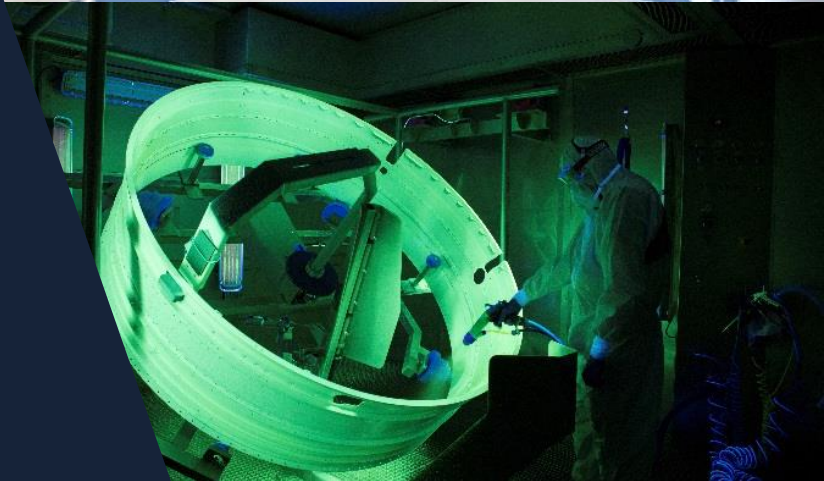
CONCLUSION



UNE FORTE CULTURE INDUSTRIELLE

- | Proximité et satisfaction clients
- | Sites de production en zones best costs / compétitivité
- | Structure agile avec des circuits décisionnels courts
- | Capacité à produire en série
- | Politique d'innovation forte
- | Qualité & respects des délais clients
- | Expertise technique et maîtrise industrielle

Taille critique atteinte, place à la création de valeur et au désendettement



Poursuite de notre stratégie

EUROPE : MAINTIEN DE NOTRE TAILLE CRITIQUE

Garder notre position de leader en prévision des nouveaux programmes
Gagner des parts de marché ciblées
Poursuivre notre développement sur les métaux durs et les pièces moteurs

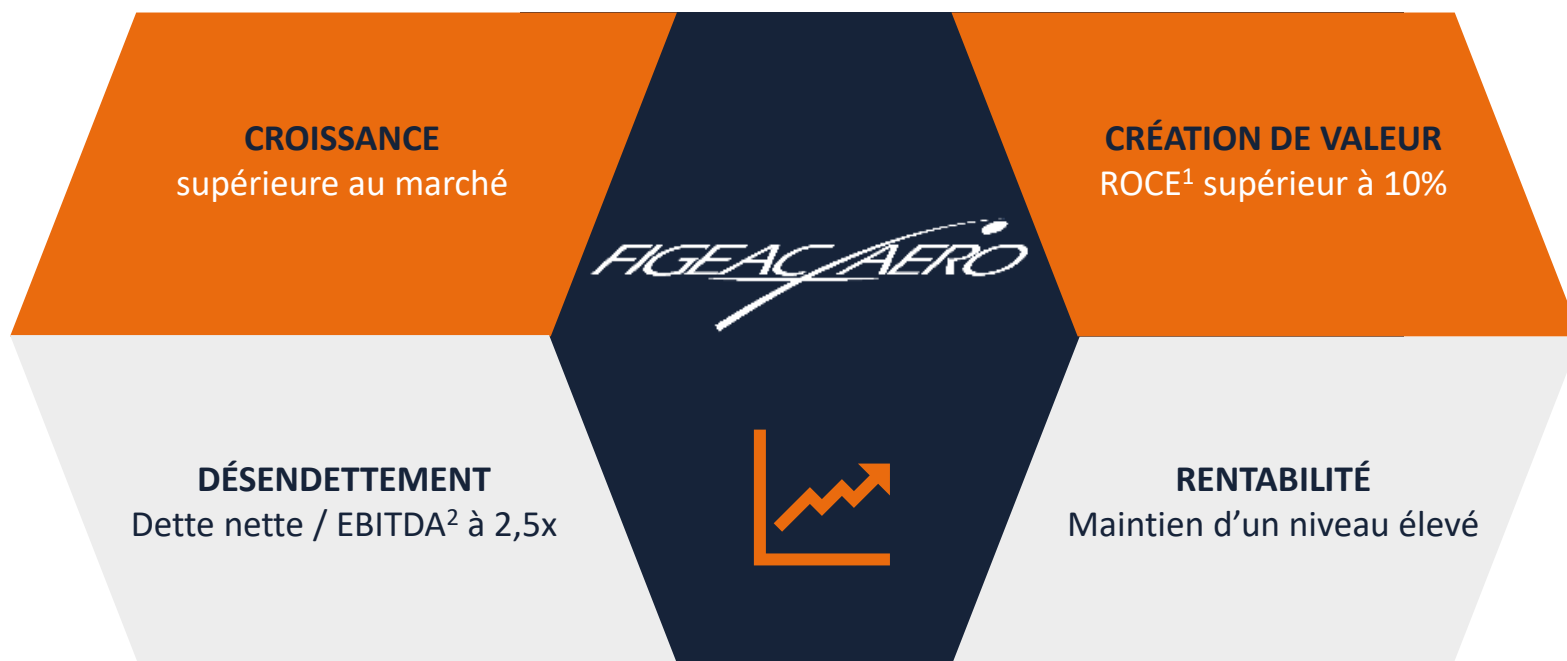
AMÉRIQUE : RELAIS DE CROISSANCE

Gains de nouveaux contrats pour doubler le CA vers clients Nord Américains
Utiliser les spécialisations fortes du groupe pour capter de nouvelles affaires sur les programmes existants
Se positionner sur le nouveau programme de Boeing
Diversifier notre base clients et réduire notre exposition au risque de change

BEST COST : LEVIER DE COMPÉTITIVITÉ

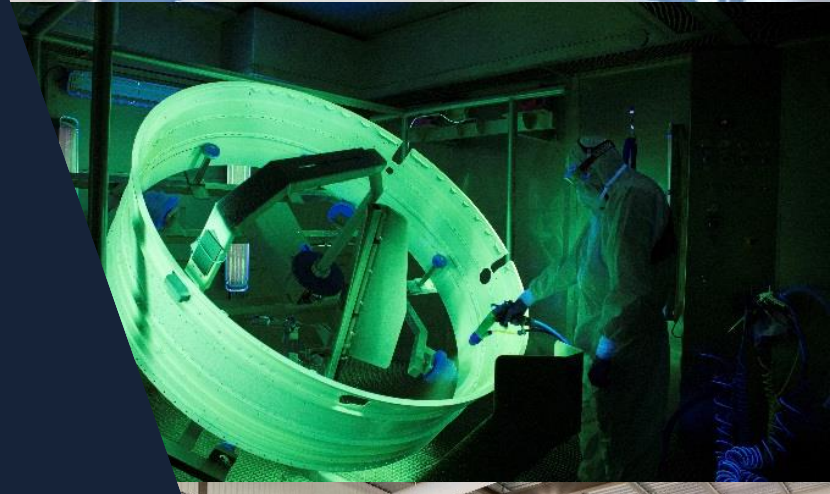
Continuer le transfert de technologie (« manufacturing IP »)
Spécialisation accrue dans les pièces de petites dimensions
Renforcer l'intégration verticale avec nos partenaires (clients, fournisseurs matières premières et traitements spéciaux)

Objectifs financiers mars 2024



- ¹ Rentabilité des capitaux investis après impôts : Résultat Opérationnel Courant – impôts / total immobilisation incorporelles et corporelles + Besoin en Fonds de Roulement
- ² EBITDA courant : Résultat opérationnel courant + dotations aux amortissements + dotations nettes de provisions - Avant ventilation des frais de R&D capitalisés par le Groupe par nature

Q & A



Actionnariat et cours de bourse

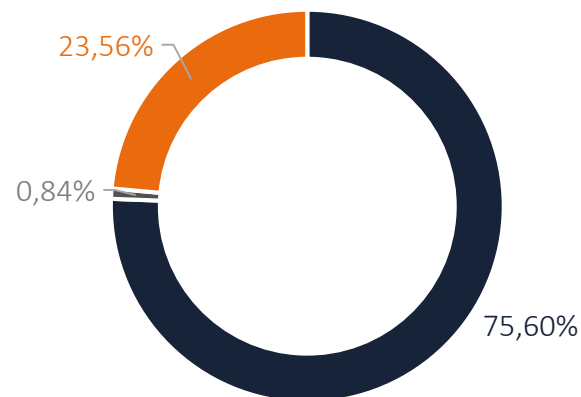
- | **Nombre d'actions** : 31 839 473
- | **Code ISIN** : FR0011665280
- | **Code Mnémonique** : FGA
- | **Marché** : Euronext compartiment b



Évolution du cours de Bourse



Répartition du capital au 31/03/19



■ Famille MAILLARD ■ Autodétention ■ Public

AGENDA

Résultats semestriels 2019/20 : 17 décembre 2019

Chiffre d'affaires 3^e Trim. 2019/20 : 4 février 2020

Visite de site courant février 2020

Chiffre d'affaires annuel 2019/20 : 26 mai 2020

Résultats annuels 2019/20 : 7 juillet 2020

Les publications ont lieu à la clôture de la bourse



FIGEAC AÉRO

Zone industrielle de l'Aiguille
46 100 FIGEAC
FRANCE

Téléphone : +33 (0)5 65 34 52 52

Fax : +33 (0)5 65 34 70 26