



# Présentation investisseurs



Juin  
2023



# Avertissement

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.

# PROFIL

---



# Le Groupe FIGEAC AÉRO

Un spécialiste global de l'industrialisation de pièces et de sous-ensembles critiques pour l'aéronautique

Un partenaire incontournable pour les grands industriels du secteur

EXPERTISE  
MÉTIER

MAÎTRISE  
TECHNOLOGIQUE

CAPACITÉ  
D'INNOVATION



13 usines



8 pays



≈ 3 000  
employés



+ de 250  
machines

# Un pure player de l'aéro

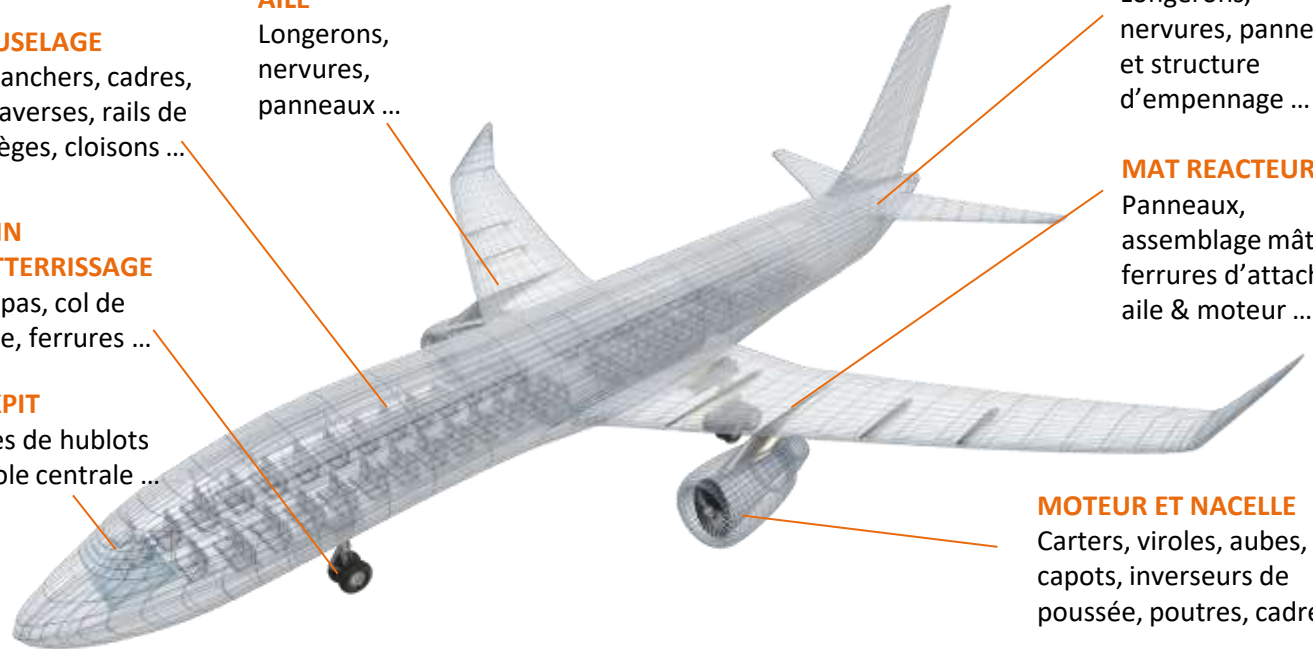
## AÉROSTRUCTURES & AÉROMOTEURS

**FUSELAGE**  
Planchers, cadres,  
traverses, rails de  
sièges, cloisons ...

**AILE**  
Longerons,  
nervures,  
panneaux ...

**TRAIN  
D'ATTERISSAGE**  
Compas, col de  
cygne, ferrures ...

**COCKPIT**  
Cadres de hublots  
Console centrale ...



**STABILISATEURS**  
Longerons,  
nervures, panneaux  
et structure  
d'empennage ...

**MAT REACTEUR**  
Panneaux,  
assemblage mâts,  
ferrures d'attache  
aile & moteur ...

**MOTEUR ET NACELLE**  
Carters, viroles, aubes,  
capots, inverseurs de  
poussée, poutres, cadres ...

ACTIVITÉS DE  
DIVERSIFICATION

DÉFENSE

OIL & GAS

ÉNERGIE

# Une présence globale



# Des positions stratégiques sur les principaux programmes aéronautiques



B737MAX



**AIRBUS**

A220



Famille A320



A350 & A350F



SAFRAN

Leap 1A / 1B



Trent XWB



**AIRBUS**  
HELICOPTERS

← **EMBRAER**

**DASSAULT**  
AVIATION

**BOMBARDIER**

E2-Jets



Falcon 7X



Global 7500

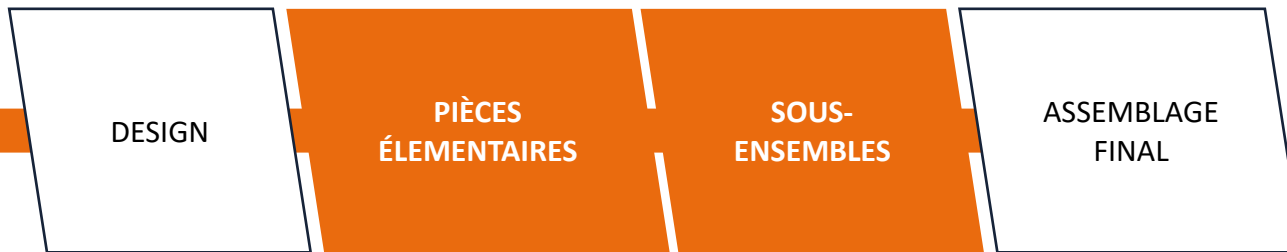


Super Puma

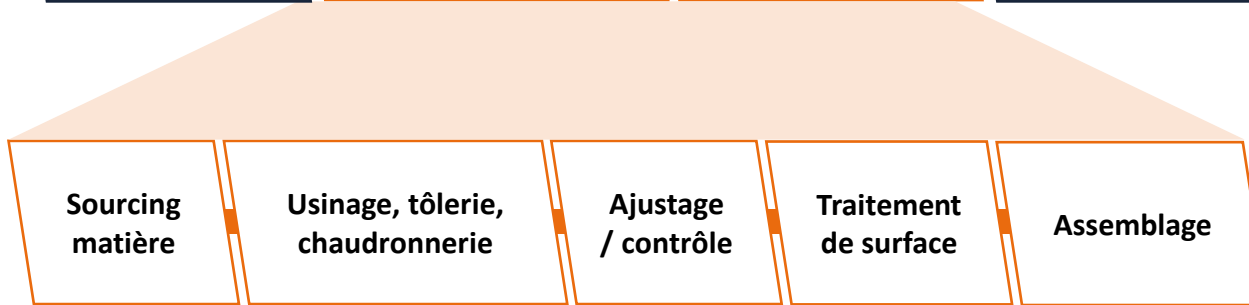


**FINMECCANICA**  
GRUPE

# Un rôle critique dans la chaîne de valeur



+80% de la valeur d'un appareil est sous-traité



# FIGEAC AÉRO sorti renforcé de la crise COVID

→ 2020

2020 → 2022

**Transformation 21**

2022 →

**Route 25**

← Investissements dans l'outil industriel  
Internationalisation du Groupe

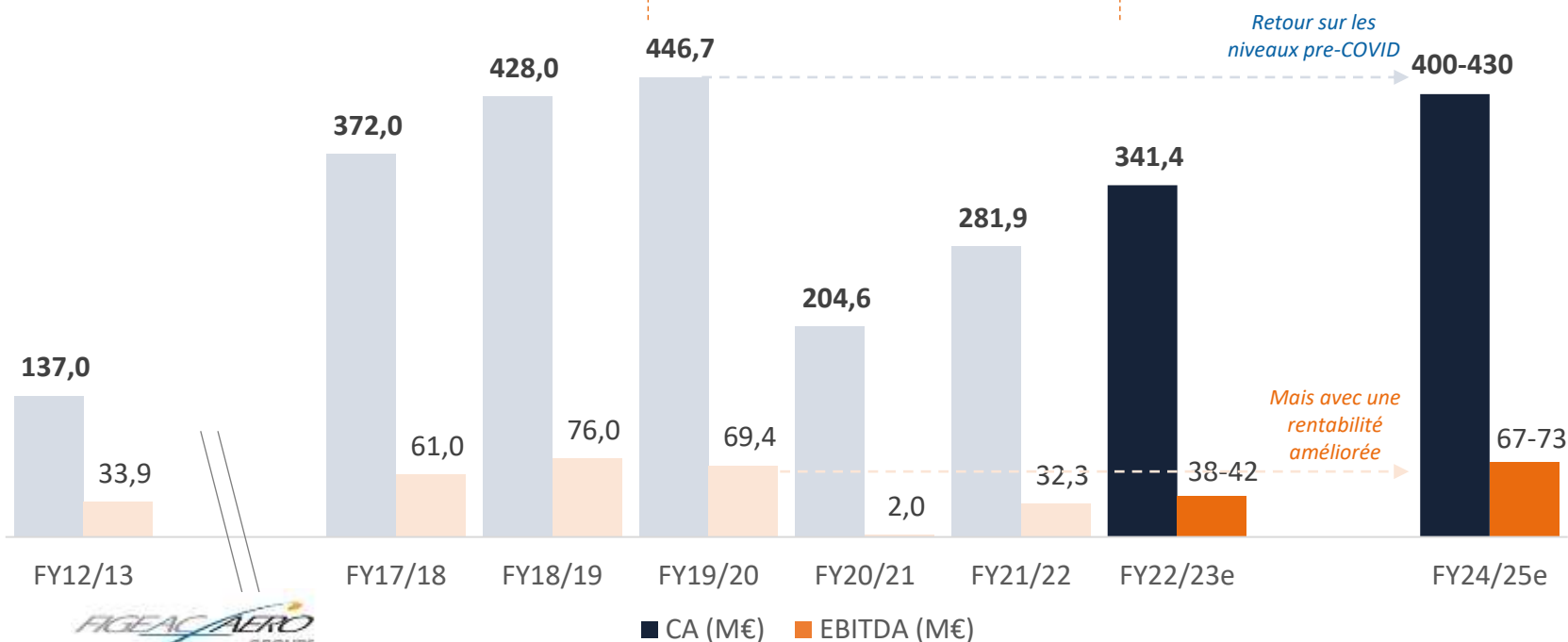
← Réduction des coûts  
Reprofilage de la dette

← Optimisation industrielle  
Discipline financière

**Atteinte de la taille critique**

**Renforcement de la structure financière**

**Focus sur la rentabilité et la génération de cash**



# Moteurs de croissance

## Forte reprise du secteur aéronautique civil

- **Trafic aérien global<sup>1</sup>**
  - Global : +52%, à 88% des niveaux pre-COVID
  - Domestique : +34%, à 99% des niveaux pre-COVID
  - International : +69%, à 82% des niveaux pre-COVID
- **Airbus<sup>2</sup>**
  - Carnet de commandes : 7 254 appareils (à fin mars 23)
  - Augmentation des cadences de production :  
Livraison FY23 : 720 appareils (contre 663 à fin FY22 et 863 pré-COVID)  
Famille A320: 65/mois à fin FY24, 75/mois à fin FY26 (contre 43 à fin FY22 et 54 pré-COVID)  
A350 : 9/mois à fin FY25 (contre 5 à fin FY22 et 10 pré-COVID)
  - Reprise des commandes :  
Air India : 210 famille A320, 40 A350  
Lufthansa : 15 A350
- **Boeing<sup>2</sup>**
  - Carnet de commandes : > 4 500 appareils (à fin mars 23)
  - Augmentation des cadences de production :  
B737 : env. 38/mois à fin FY23, 50/mois à fin FY25/26 (contre 31 à fin FY22)  
B787 : 5/mois à fin FY23, 10/mois à fin FY25/26 (contre 3 à fin FY22)

## Autres moteurs de croissance

- Fort potentiel de développement de la zone NA et des JVs
- Opportunités de croissance sur les secteurs de diversification
- Extension de la couverture de la chaîne de valeur à l'échelle locale

# Moteurs de performance

## Plan stratégique Route 25

- Développement du CA pour assurer la montée en charge de l'outil industriel
- Déploiement du nouvel ERP
- Optimisation du schéma industriel
  - Automatisation
  - Mise en flux
  - Transferts de production

## Focus sur la rentabilité et la génération de cash

- Discipline financière stricte
  - Maîtrise des CAPEX et BFR
  - Politique de rentabilité des contrats
- Mitigation du contexte inflationniste
- Amélioration des conditions d'approvisionnement

## Innovation

- Projets collaboratifs avec les grands donneurs d'ordre et les organismes de recherche
  - Fabrication additive
  - Procédés innovants d'usinage et de traitement de surface
- Gains à moyen-terme
  - Productivité / rentabilité
  - Impact environnemental

## Un contexte inédit

- Accélération nécessaire des cadences de production face à la forte reprise de la demande
- Capacités de la supply chain fortement contrainte

# Idéalement positionné pour délivrer une amélioration de la performance financière



## Acteur de référence de l'écosystème

- | CA de 280,4 M€ (FY21/22)
- | 13 usines dans 8 pays



## Positionné pour saisir les opportunités de croissance

- | Sur les principaux programmes
- | Sur les principales zones de croissance du secteur



## Structure financière et gouvernance renforcée

- | Reprofilage de la dette
- | Focus sur la rentabilité et la génération de cash



## Capacités technologiques et opérationnelles fortes

- | Un savoir-faire unique
- | Un parc de machines à la pointe de la modernité



## Relations client de très long terme

- | Avec l'ensemble des grands donneurs d'ordre du secteur



## Culture de l'excellence et de l'innovation

# FAITS MARQUANTS

---



# Objectif annuel de chiffre d'affaires atteint pour la deuxième fois consécutive

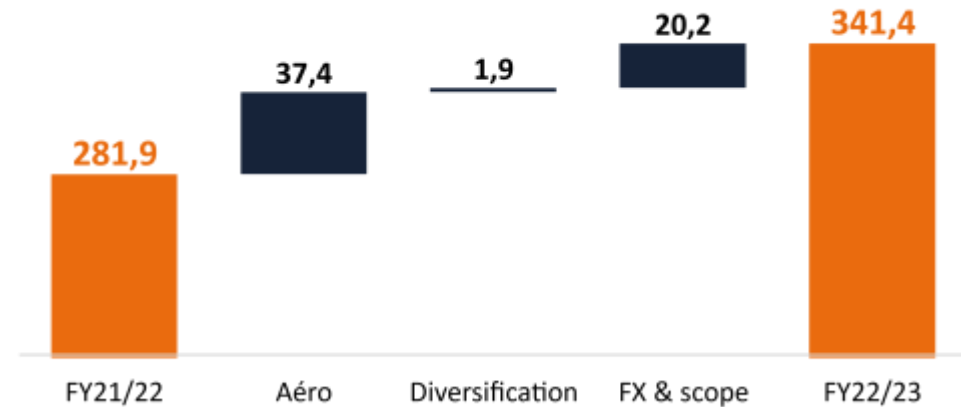
## Chiffre d'affaires FY22/23 : 341,4 M€

- › +21,1% vs FY21/22 (+14,0% organique)
- › 329,4 M€ hors cession de stock, vs guid. env €330m
- › Tiré principalement par les hausses des cadences dans la division Aérostructures & Aéromoteurs

## Activité commerciale soutenue dans un contexte contraint

- › Volume croissant de RFQs en lien avec la hausse des cadences de production
- › Focus sur attractivité et excellence opérationnelle pour maintenir la capacité à prendre de nouvelles affaires
- › Backlog en hausse au 31 mars 2023 à 3,4 Md€<sup>1</sup>

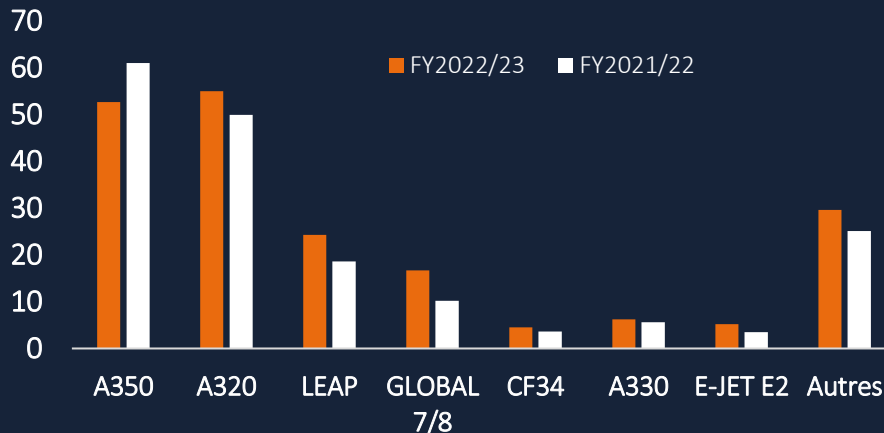
## Évolution du chiffre d'affaires FY22/23



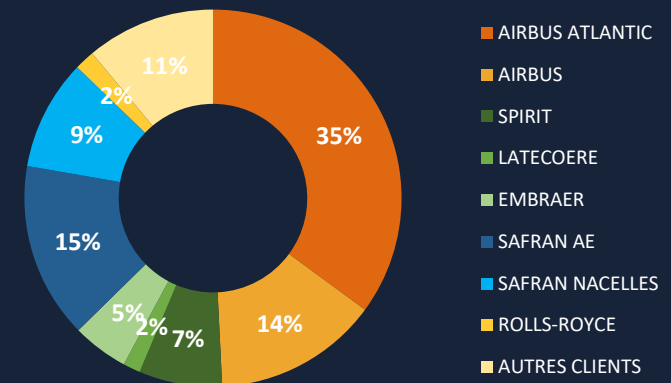
<sup>1</sup> Somme des commandes reçues et à recevoir sur la durée restante ou sur une durée maximale de 10 ans de chaque contrat obtenu et appel d'offres gagné, sur la base des hypothèses de cadence de production communiquées puis projetées. Sur la base d'une parité EUR/USD de 1,12.

<sup>2</sup> Exclut les autres types de chiffre d'affaires (NRC, prestations, autres)

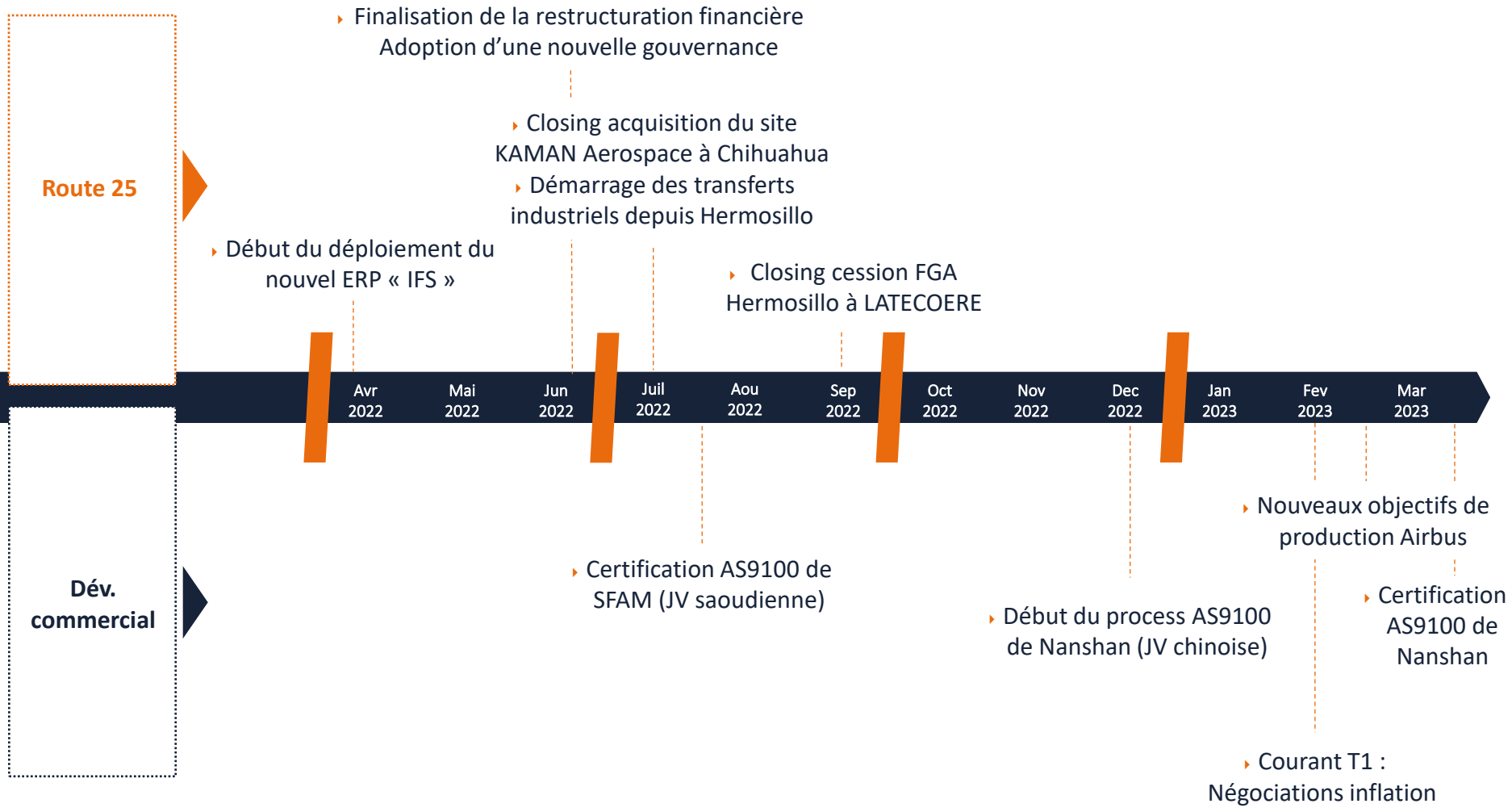
## CA pièces<sup>2</sup> par programme



## CA pièces<sup>2</sup> par client



# En route vers un nouveau cycle de croissance



# Un 1<sup>er</sup> semestre solide dans un contexte économique complexe

Reprise d'activité soutenue  
portée par la montée en cadence  
des avionneurs dans une  
conjoncture mondiale incertaine

Maintien de la marge d'EBITDA  
malgré l'impact de l'inflation

Des Free Cash-Flow  
impactés par la constitution de  
stocks de sécurité de matières  
premières

## CHIFFRES CLÉS S1 2022/23

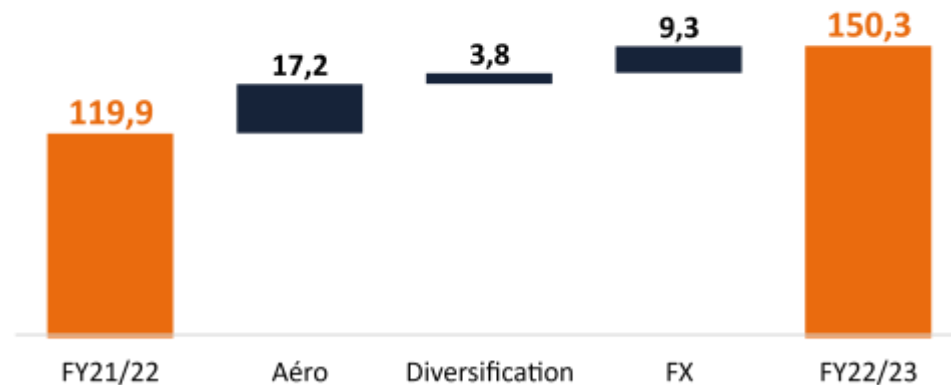
|   |                                    |
|---|------------------------------------|
| <b>CA 150,3 M€ (+25,4%)</b>                           | (S1 2022 : 119,9 M€)               |
| <b>EBITDA courant 14,9 M€ (+3,3 M€)</b>               | (S1 2022 : 11,7 M€)                |
| <b>Free cash-flow -2,2 M€</b>                         | (S1 2022 : -1,6 M€)                |
| <b>Dettes financières nettes 280,4 M€<sup>1</sup></b> | (S1 2022 : 337,2 M€ <sup>1</sup> ) |

# Une activité soutenue au 1<sup>er</sup> semestre face aux défis des ramp-up programmes

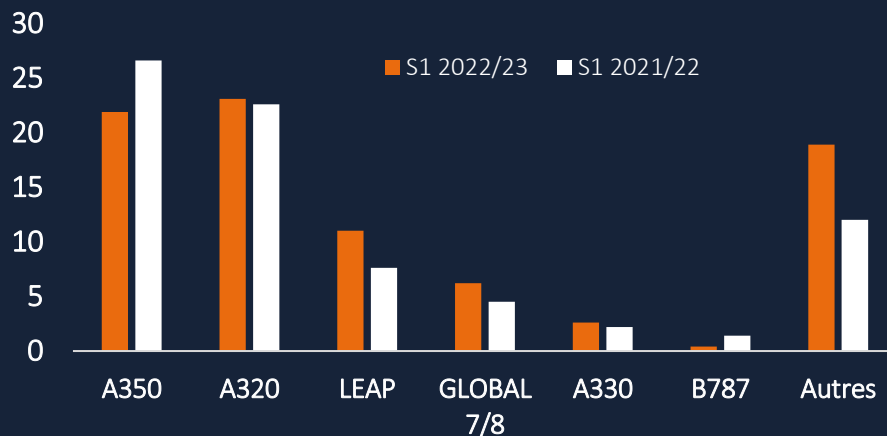
Croissance du chiffre d'affaires de +25,4% (+17,6% pcc) à 150,3 M€

- › une amélioration séquentielle constatée sur l'exercice précédent
- › une dynamique portée par les montées en cadence et impactée par un déficit de main d'œuvre
- › plein effet des augmentations de cadences avionneurs attendues sur le S2

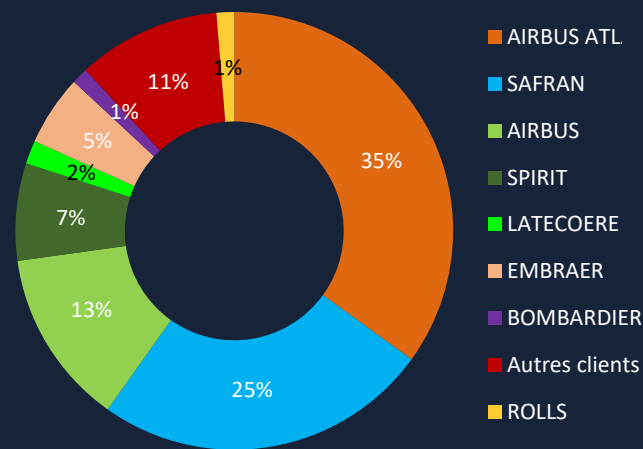
Évolution du chiffre d'affaires FY22/23



Évolution CA pièces/programme  
En M€

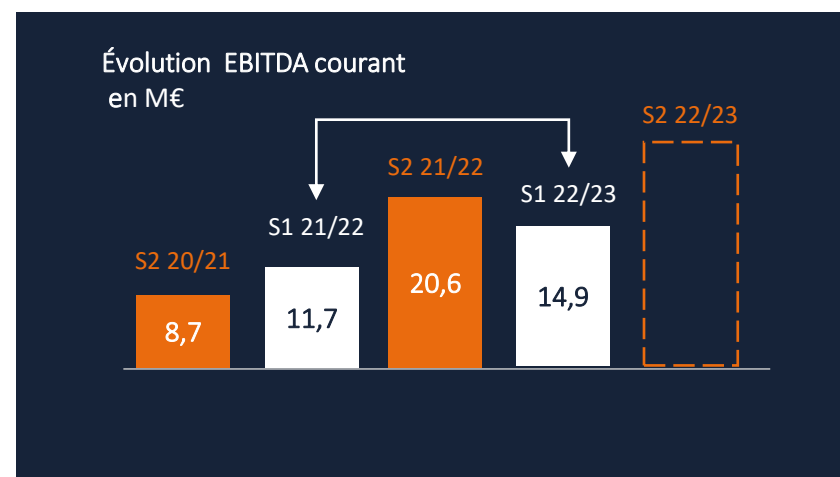


S1 2022/23 - CA pièces/clients



# EBITDA courant en forte amélioration

- | EBITDA courant<sup>1</sup> en hausse de 27,5% à 14,9 M€ et taux de marge en progression de 20 bps à 9,9% malgré un environnement économique mondial très complexe
- | Anticipation d'un S2 bien meilleur que le S1
- | Résistance de la marge d'EBITDA courant dans un contexte inflationniste grâce :
  - › aux actions de rationalisation des sites de production mises en place dans le cadre du plan Transformation 21 et le début du déploiement du plan moyen-terme Route 25
  - › à la répercussion partielle des hausses de coûts de production dans les prix de vente aux clients



<sup>1</sup>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

# Gestion inflation

ENERGIE



CONSOMMABLES



MASSE SALARIALE



TRANSPORT



ACHATS HRS PROD.



ACHAT PROD.

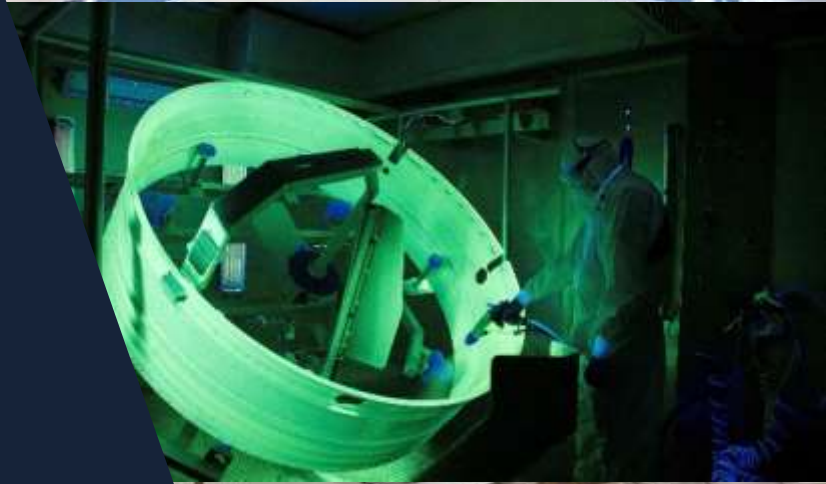


- › Contrat sécurisé pour 22/23
- › Augmentation limitée à 2% par reconduction contrats fournisseurs + travail achats
- › Augmentation inéluctable suite aux gels des salaires pendant le Covid + travail attractivité recrutements
- › Contrats long-termes signés avec transporteurs pour limiter les hausses
- › Travail négociation équipes achats
- › Matière : hausse limitée sur le portefeuille FIGEAC hors contrat clients (<10%). Hausse dépenses de traitement de surface liées à l'énergie dès Q4 2022. Benchmark lancé sur zone émergente

OBJECTIF FY23 > **LIMITER L'IMPACT NET INFLATION ENTRE -4 ET -2 M€ EBITDA**

# SITUATION PLAN DE PERFORMANCE ET DÉPLOIEMENT ROUTE 25

---



# Route 25, les principaux piliers de la stratégie

## OBJECTIF

Retrouver d'ici 2025 un niveau de chiffre d'affaires proche de celui d'avant crise avec un taux de rentabilité opérationnelle supérieur

### CHIFFRE D'AFFAIRES

Assurer le niveau de chiffre d'affaires du PMT



- › Sécuriser les contrats existants
- › Capturer de nouvelles parts de marché
- › Développer la vente de services

### MODÈLE INDUSTRIEL

Optimiser les schémas industriels



- › Usines France & USA dédiées aux produits complexes et runners et développer le modèle 4.0
- › Amplifier la charge des sites Best Cost sur des pièces de petites et moyennes dimensions
- › Optimiser les coûts de production et de fonctionnement
- › Développer l'innovation


### SYSTEME DE MANAGEMENT

Améliorer nos systèmes de management pour atteindre les objectifs de performance



- › Changement ERP : phase 1 finalisée en 2022
- › Améliorer et déployer les standards organisationnels et opérationnels dans toutes les usines

# Route 25, taux d'utilisation des capacités

|   | Mars - 22 | Sept- 22 | Mars - 23 |
|---|-----------|----------|-----------|
| FRANCE  | 60%       | 60%      | 70%       |
| USA   | 50%       | 50%      | 60%       |
| MEXIQUE   | 50%       | -        | 70%       |
| MAGHREB   | 55%       | 55%      | 85%       |
|  | 55%       | 60%      | 70%       |

- | Baisse significative des montants achetés suite au rapatriement pendant la pandémie (plan d'action Transformation 21)
- | Taux d'utilisation au Mexique impacté par le redéploiement industriel et l'acquisition de KAMAN Aerospace CUU
- | Difficultés rencontrées pour réexternaliser de la charge dans la supply-chain FIGEAC AÉRO
- | Montée en compétence et en capacité des JV saoudienne et chinoise

# Route 25, optimisation des schémas industriels

## PIÈCES COMPLEXES

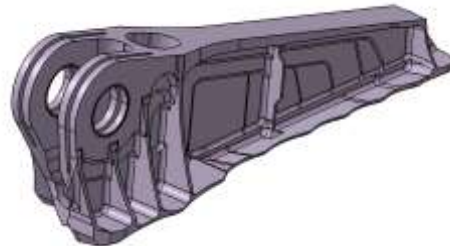
Structure de coût

Matière première

Main d'oeuvre

Amortissements machines

- Pièces de structure en aluminium et Titane
- Pièces de moteur
- Sous-ensemble Work-package de grande dimension



### Western Countries

- | Core business en Fr & USA
- | Développement de la technologie
- | Automatisation et usine 4.0



## PIÈCES SIMPLES

Matière première

Main d'oeuvre

Amortissements machines

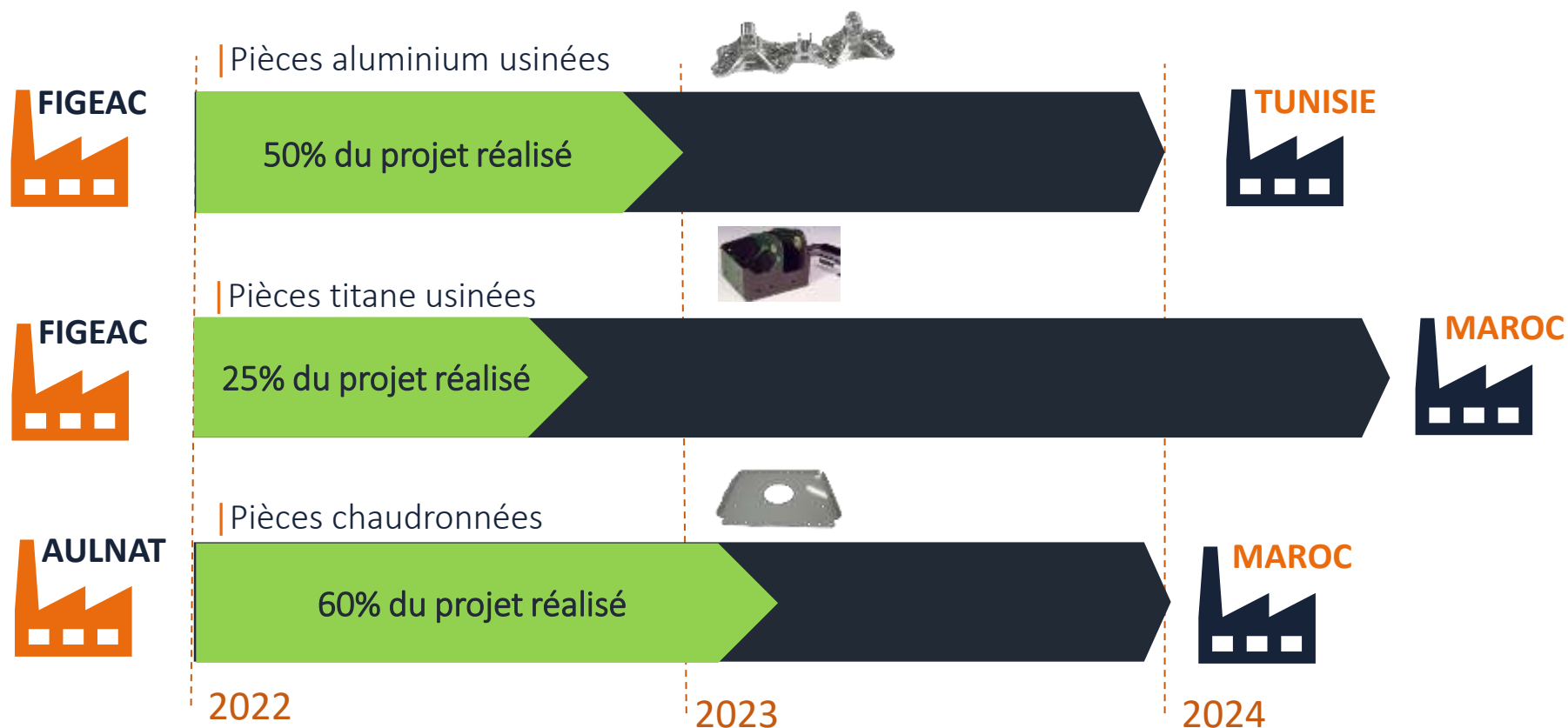
- Pièces simple de faible dimension en aluminium et titane
- Pré-équipement et petits sous-ensemble



### BCC Countries

- | Accélération des transferts de la France vers le Maroc et la Tunisie

# Route 25, transferts en zone Best Cost



Volume des transferts : 25 M€

Budget transferts : 3 M€

Gain EBITDA à mars-25 : 5 M€

# Route 25, optimisation des lignes de produits

La première usine 4.0 du Groupe FIGEAC AÉRO, démarrée en 2016, est aujourd'hui 100% opérationnelle. Elle produit des **carters de moteur du Leap 1A et 1B**.

Lancement d'une **démarche de mise en flux / LEAN** à travers l'ensemble des entités, l'objectif étant:

1. Maîtrise des flux (encours et priorisation)
2. Gains en productivité (EBITDA)
3. Optimisation des cycles de production pour un gain BFR ( free cash)

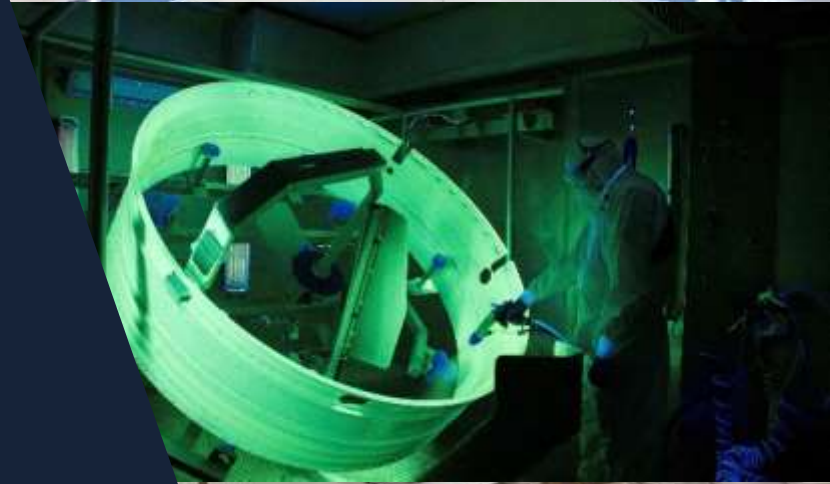
2 sites ont fortement avancé en 2022 (Tunisie & Maroc). Le reste des sites continue de déployer/planifier la démarche sur 2023/24. Cela implique :

- Une rationalisation des productions sur chaque site
- Des transferts d'activité intragroupe



# DYNAMIQUE COMMERCIALE

---



# Positionnement stratégique sur les principales plateformes avions

Forte reprise des cadences de construction de plateformes clés soutenant la croissance de l'activité Aérostructures du Groupe

1

## Airbus A320 NEO

| Build rate | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|------------|------|------|------|------|------|
|            | 526  | 568  | 604  | 704  | 804  |

Valeur shipset<sup>1</sup>  
0,13 M€/ AC

Collins Aerospace  
**STELIA**  
**AIRBUS**



2

## Airbus A350

| Build rate | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|------------|------|------|------|------|------|
|            | 51   | 52   | 62   | 72   | 87   |

Valeur shipset<sup>1</sup>  
1,4 M€/ AC

**STELIA**  
**SPIRIT**  
**AIRBUS**



3

## Boeing 737 MAX

| Build rate | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|------------|------|------|------|------|------|
|            | 138  | 387  | 556  | 610  | 610  |

Valeur shipset<sup>1</sup>  
0,04 M€/ AC

**SAFRAN**  
**BOEING**



4

## Global 7500

| Build rate | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|------------|------|------|------|------|------|
|            | 38   | 48   | 48   | 48   | 48   |

Valeur shipset<sup>1</sup>  
0,55 M€/ AC

**STELIA**  
**BOMBARDIER**



5

## Airbus A220

| Build rate | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|------------|------|------|------|------|------|
|            | 55   | 76   | 109  | 134  | 157  |

Valeur shipset<sup>1</sup>  
0,04 M€/ AC

**STELIA**  
**BOMBARDIER**



6

## EMBRAER E2-Jets

| Build rate | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|------------|------|------|------|------|------|
|            | 30   | 27   | 43   | 68   | 80   |

Valeur shipset<sup>1</sup>  
0,2 M€/ AC

**EMBRAER**



# Positionnement stratégique sur les principales plateformes moteurs

Forte reprise des cadences de construction de plateformes clés soutenant la croissance de l'activité Aérostructures du Groupe

1

## LEAP 1A/1B – A320NEO & B737MAX

| Build rate | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|------------|------|------|------|------|------|
|            |      |      |      |      |      |
|            | 612  | 727  | 800  | 900  | 996  |
|            | 276  | 774  | 917  | 1200 | 1400 |

Valeur shipset<sup>1</sup>  
14 k€/ 1A  
20 k€/ 1B



2

## Trent XWB – A350

| Build rate | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|------------|------|------|------|------|------|
|            | 110  | 120  | 158  | 182  | 216  |

Valeur shipset<sup>1</sup>  
35 k€/ AC



3

## Passport 20 – Global 7500

| Build rate | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|------------|------|------|------|------|------|
|            | 89   | 101  | 102  | 96   | 96   |

Valeur shipset<sup>1</sup>  
35 k€/ AC



4

## M88 – Dassault Rafale

| Build rate | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|------------|------|------|------|------|------|
|            | 36   | 54   | 66   | 84   | 84   |

Valeur shipset<sup>1</sup>  
71 k€/ AC



5

## Pearl 700 – Gulfstream 700

| Build rate | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|------------|------|------|------|------|------|
|            | 24   | 60   | 104  | 138  | 130  |

Valeur shipset<sup>1</sup>  
40 k€/ AC



# Stratégie de croissance, des progrès significatifs

Drivers de croissance

Activités historiques Aéronautique  
(dont les récents contrats)

- Renouvellement de **100%** de nos contrats arrivés à échéance en 2022 et prolongation de contrats stratégiques sur un horizon de plus de 8 ans

Activités historiques hors aéro

- Effort de diversification maintenu dans la Défense (MECABRIVE)
- Nouvelles opportunités dans l'Oil & Gas

Appels d'offres  
et opportunités à  
long terme

- Activités de chiffreage soutenues avec des appels d'offres très significatifs des principaux donneurs d'ordre sur le segment des monocouloirs (A320, B737 Max)

Amérique du nord

- Equipe commerciale renforcée aux USA
- Opportunités avec Collins / Boeing/ Gulfstream/ Bombardier /MHI

Nouvelles  
opportunités

Moteurs

- Démarrage d'une nouvelle campagne de prospection/vente auprès des motoristes américains GE, Pratt & Whitney

Services

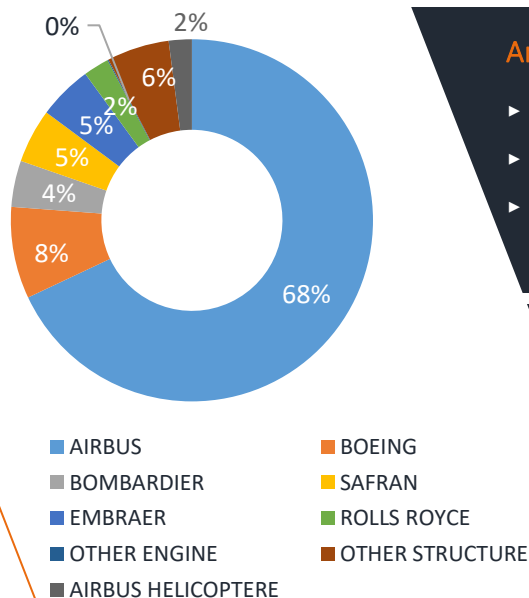
- Structuration d'une activité services visant à soutenir le développement des JVs du Groupe et mettre en place de nouveaux partenariats

Services

- Développement industriel et commercial de nos JVs en Chine et en Arabie saoudite

# Carnet de commandes solide et des priorités affichées

Carnet de commandes<sup>1</sup>  
sur 10 ans > 3,4 Mds €



## Mitiger l'inflation par l'accompagnement financier de nos clients

- ▶ Compensations financières
- ▶ Optimisation des schémas industriels

## Amélioration de la rentabilité des contrats historiques

- ▶ Plan de sortie lié à des contrats non rentables
- ▶ Amélioration des conditions logistiques et délais de paiement
- ▶ Accompagnement de nos clients pour valider l'optimisation de nos schémas industriels

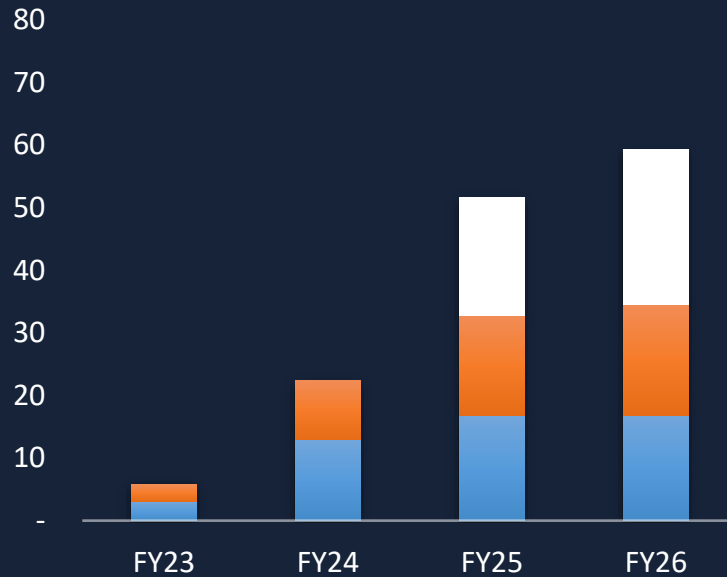
## Maitrise des CAPEX

- ▶ Filtrer les nouveaux business ne nécessitant pas de CAPEX supplémentaires
- ▶ Support de nos clients pour accompagner le financement de CAPEX pour de nouveaux marchés significatifs

# Stratégie de croissance

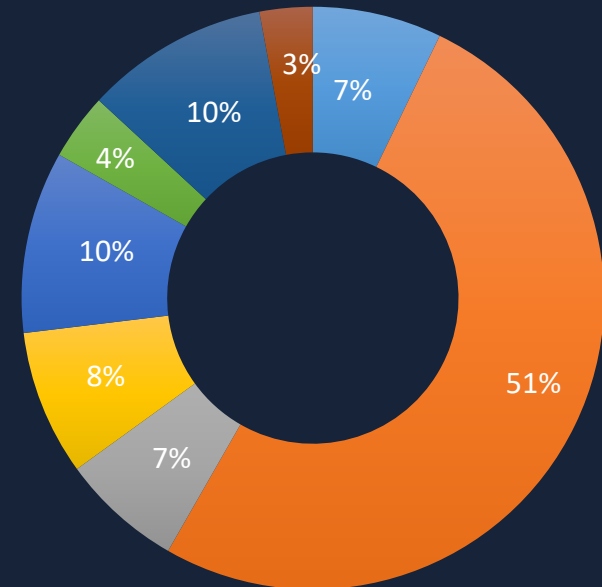
## Points sur les derniers contrats captés

Projection CA  
Nouveaux business (M€)



■ Business awardés en 2022      ■ Business awardés en 2021  
■ Business awardés en 2020

Répartition new business  
par plateforme



■ A220   ■ A320   ■ A350   ■ A350 F  
■ B737   ■ G700   ■ A330   ■ C919

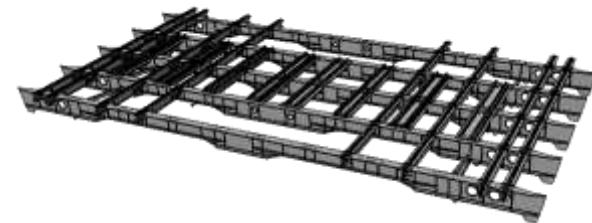
# Focus Nouveau Business Spirit Aerosystem

## A350XWB-900 et 1000 plancher (PAX)

- Contrat Long terme > 2030
- Montage complet
- Renouvellement de la confiance Spirit
- Chiffre d'affaires annuel : 16 MUSD

## A350XWB Cargo

- Contrat à long terme avec Spirit attribué en 2022
- Industrialisation est en cours
- Chiffre d'affaires annuel : 4,2 MUSD



# Stratégie de croissance SFAM



## Business

- ▶ Accélération des transferts industriels
- ▶ Multiples visites clients sur site (Airbus, Safran, Lockheed Martin)
- ▶ Premières RFQ reçues en cours de discussion



## Industrial footprint

- ▶ 1x Makino et 3x Haas en production
- ▶ 1x Makino en fin d'installation
- ▶ 3x nouvelles Haas début 23
- ▶ 1 000 m2 d'ateliers



## Qualification

- ▶ Obtention de la qualification AS9100 août 22
- ▶ Certification clients en cours
- ▶ Audit de traitement de surface mené chez notre partenaire AACC



## Know-how transfer

- ▶ Usinage métaux durs petite dimension
- ▶ Usinage aluminium grande dimension
- ▶ Transfert premières pièces moteurs à l'étude



## People

- ▶ 25 employés dont 23 saoudiens
- ▶ Formation du personnel en cours en Tunisie et sur site
- ▶ Objectif 2023 > 40



# Stratégie de croissance

## Nanshan Figeac Aero Industry



### Business

- ❖ Contrat de soutien avec la ville de Nankin signé
- ❖ Multiple visites clients sur site (Airbus, Collins, Avic, ...)
- ❖ Premières RFQ reçues en cours de discussion



### Industrial footprint

- ❖ 2x Makino 4 axes installées
- ❖ 3000 m<sup>2</sup> d'atelier en implantation provisoire
- ❖ Atelier final de 20 000m<sup>2</sup> en cours de lancement



### Qualification

- ❖ Qualification AS/EN9100 obtenue
- ❖ Audits maturité planifiés avec AVIC



### Know-how transfer

- ❖ Usinage aluminium petite dimension
- ❖ Première industrialisation démontrée



### People

- ❖ 10 employés
- ❖ Formations et soutiens FGA Group début 2023



# PERSPECTIVES

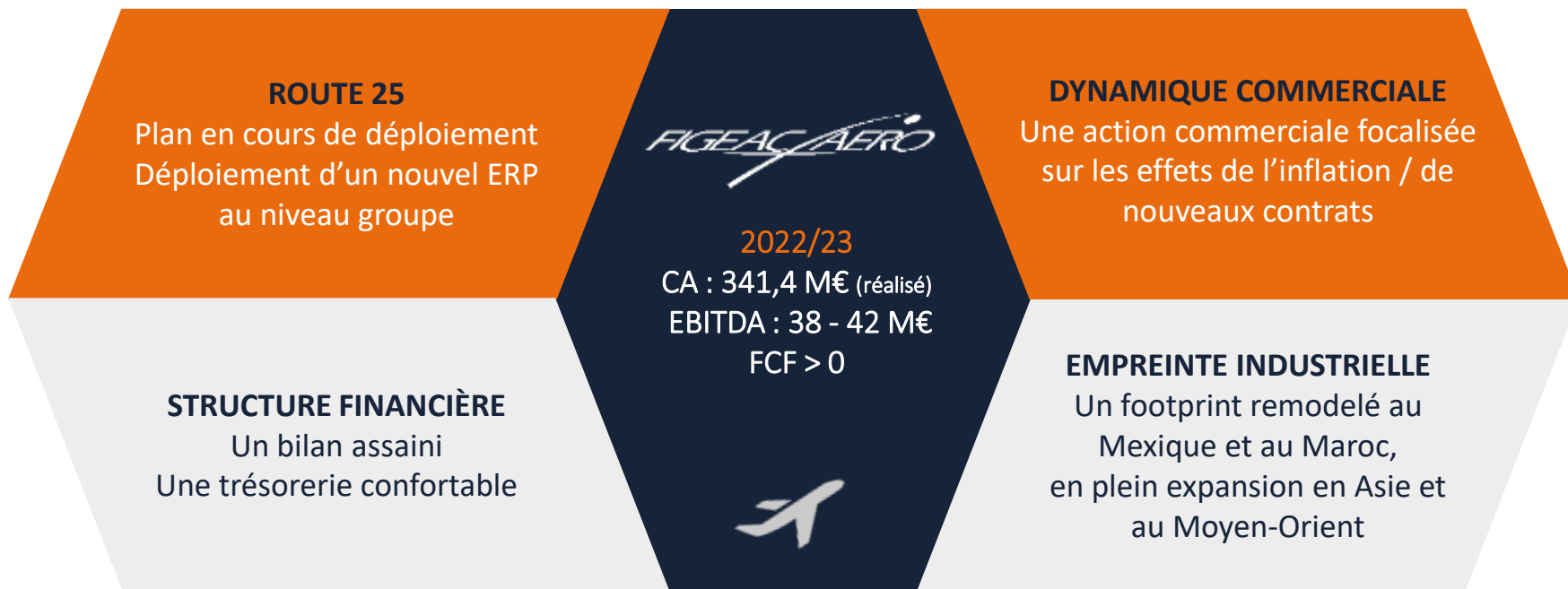
---



# Objectifs de l'exercice 2022/23

## Une reprise du secteur amorcée

- / Augmentation de cadences de production Airbus (A220, A320, A350F)
- / Une inflation qui touche l'ensemble des acteurs
- / Nouvelles commandes importantes
- / La réouverture de la Chine



# Objectifs de l'exercice 2024/25 : Une nouvelle phase de création de valeur



1 Les prévisions 2024/25 ont été établies sur la base d'une parité €/USD de 1,16 et hors nouvel impact majeur de la pandémie et du conflit russo-ukrainien

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

3 Free Cash Flows, avant opérations de financement

4 Dette Financière Nette, hors passifs financiers ne portant pas intérêts

5 Ratio : dette financière nette / EBITDA

# ANNEXES

---



# Compte de résultat simplifié

| En K€ IFRS  | 30/09/2021 | 30/09/2022 | Variation |
|---|------------|------------|-----------|
| Chiffre d'affaires                                    | 119 903    | 150 334    | +25,4%    |
| Activité  | 128 358    | 137 131    |           |
| EBITDA courant <sup>1</sup>                           | 11 681     | 14 888     | +3,2 M€   |
| <i>EBITDA courant<sup>1</sup>/CA</i>                  | 9,7%       | 9,9%       |           |
| Résultat opérationnel courant                         | -15 045    | -9 586     | +5,5 M€   |
| <i>Marge opérationnelle courante</i>                  | -          | -          |           |
| Autres produits et charges opérationnels non courants | -3 748     | 9 825      |           |
| Quote part de résultat net des co entreprises         | -101       | -471       |           |
| <b>Résultat opérationnel</b>                          | -18 894    | -233       |           |
| Coût de l'endettement financier net                   | -2 971     | -5 582     |           |
| Gains & pertes de change réalisés                     | 678        | 9 820      |           |
| Gains & pertes latents sur instr. fi.                 | -621       | -14 536    |           |
| Autres charges et produits financiers                 | -16        | 234        |           |
| Impôts sur les résultats                              | -123       | 3 549      |           |
| <b>Résultat net consolidé</b>                         | -21 947    | -6 747     |           |
| <b>Résultats net, part du Groupe</b>                  | -21 919    | -6 710     | +15,2 M€  |

- | Forte croissance du CA de +25,4% (+17,6% à pcc) et EBITDA courant en forte amélioration
- | A noter une baisse de 7 pts du ratio consommation directe sur CA provenant d'un effet conjugué lié à :
  - › (-)14 pts sur la partie consommation matière et sous-traitance (baisse sous-traitance hors Groupe)
  - › (+)7 pts sur les autres achats et charges externes (impact inflation)
- | Frais de personnel représentant 33% de l'activité vs 29% en septembre 2021
- | Les éléments non récurrents (+9,8 M€), incluent :
  - › les coûts liés à la mise en œuvre de la restructuration financière du Groupe
  - › le redéploiement de l'activité au Mexique (plus-value de cession Hermosillo et frais d'acquisition à Chihuahua du site de Kaman Aerospace)
- | Mark-to-Market (-14,5 M€ - USD/€ 0,9785)
- | Résultat net part du Groupe corrigé des effets non-cash ressort à +4,2 M€

# Tableau des flux de trésorerie simplifié

| En K€ IFRS   | S1 21/22        | 2021/22         | S1 22/23       |
|--|-----------------|-----------------|----------------|
| Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier et impôts | 7 658           | 18 261          | 11 019         |
| Variation du besoin en fond de roulement                                   | 312             | 16 192          | (14 451)       |
| <b>Flux net de trésorerie généré par l'activité</b>                        | <b>7 970</b>    | <b>34 453</b>   | <b>(3 432)</b> |
| <b>Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement</b>          | <b>(9 553)</b>  | <b>(29 052)</b> | <b>1 216</b>   |
| <b>FREE CASH FLOW</b>  | <b>(1 583)</b>  | <b>5 401</b>    | <b>(2 216)</b> |
| Incidences des variations de périmètre                                     |                 |                 |                |
| Acquisitions ou cessions d'actions d'autocontrôle                          | (24)            | (78)            | (72)           |
| Variation des emprunts et des avances remboursables                        | (24 287)        | (37 580)        | 24 692         |
| Intérêts financiers versés   | (2 195)         | (4 803)         | (3 478)        |
| Frais liés à la restructuration de la dette                                | -               | -               | (5 739)        |
| Augmentation de capital  | -               | -               | 53 500         |
| Opération Aérotrade de portage de stocks                                   |                 | 3 693           | (4 521)        |
| <b>Flux net de trésorerie lié aux opérations de financements</b>           | <b>(29 126)</b> | <b>(33 965)</b> | <b>64 382</b>  |
| <b>Variation de la trésorerie</b>  | <b>(30 709)</b> | <b>(28 564)</b> | <b>62 167</b>  |
| Trésorerie d'ouverture   | 61 540          | 61 540          | 33 025         |
| Variation de conversion  | 50              | 49              | 531            |
| <b>Position de trésorerie nette</b>  | <b>30 881</b>   | <b>33 025</b>   | <b>95 723</b>  |

| Progression de la CAF de +3,4 M€

| Hausse du BFR de 14,4 M€ due :

- › au rattrapage des charges sociales décalées durant le Covid (2,1 M€)
- › à la régularisation de l'encours fournisseurs impacté au mois de mars par la préparation de la bascule ERP
- › à la constitution de stocks stratégiques pour sécuriser les montées en cadence (famille A320neo, Boeing 737 Max) et ainsi délivrer le carnet de commandes élevé

| Des CAPEX positifs (+1,2 M€) incluant les opérations liées au redéploiement opérationnel du Groupe au Mexique

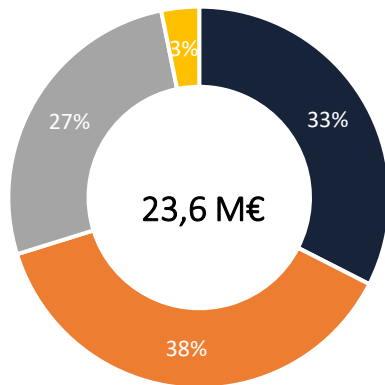
| Rachat stock à Aérotrade pour 4,5 M€

| Décaissements des coûts liés aux opérations de financements 5,7 M€

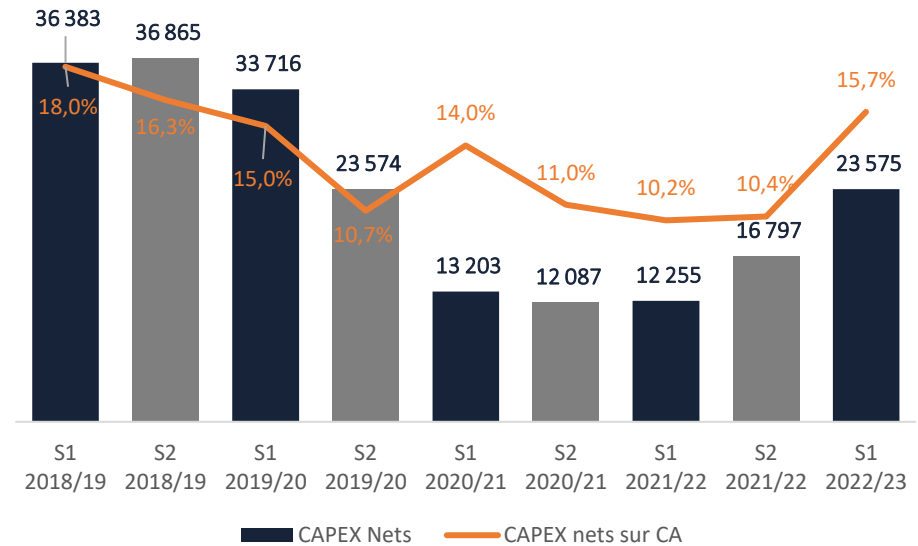
| Trésorerie nette en forte amélioration incluant l'augmentation de capital de 53,5 M€ (Ace Aéro Partenaires)

# Évolution des capex

Répartition des CAPEX à sept. 2022

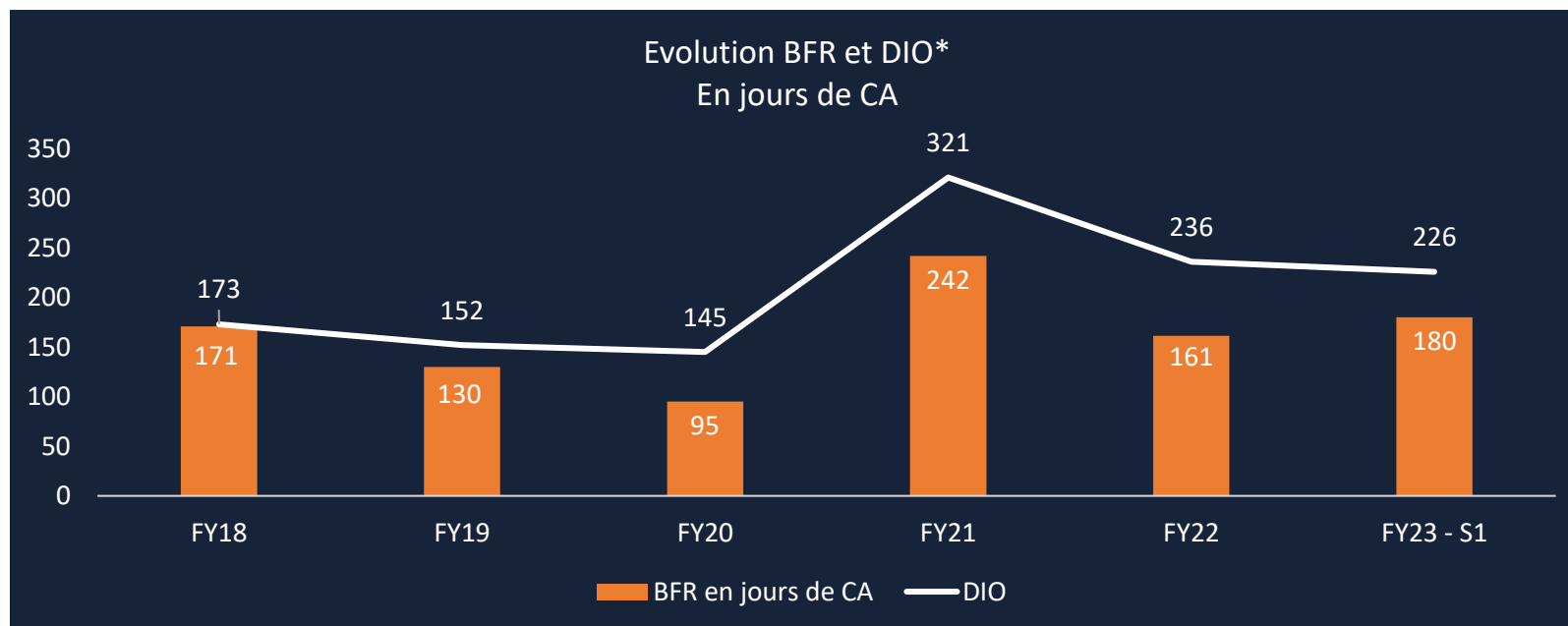


- Capex maintenance
- Capex de croissance
- R&D / ERP
- Autre



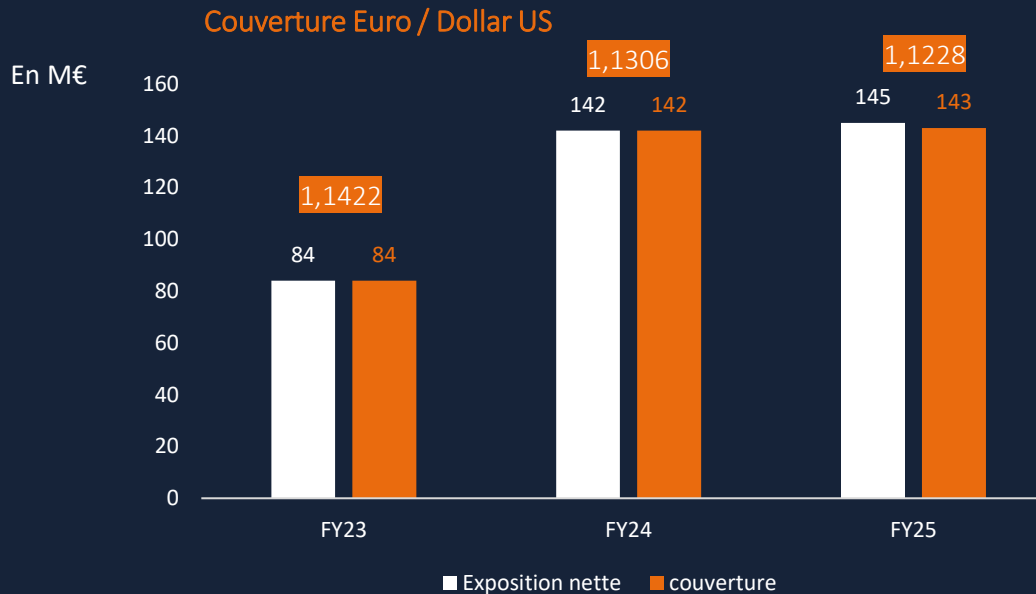
- | Les investissements (nets des opérations mexicaines - cession Hermosillo et acquisition Kaman) représentent 23,6 M€ sur la période
- | Des CAPEX de maintenance en croissance en lien avec la reprise d'activité
- | 9 M€ de CAPEX machines engagés avant crise et réceptionnés sur le semestre
- | Des dépenses ERP engagées pour finaliser le déploiement de l'ERP à travers 4 sociétés du Groupe représentant 75% du CA
- | Des dépenses de R&D pour maintenir la compétitivité du Groupe

# Evolution BFR



- Le BFR Groupe s'établit à 180 J de chiffre d'affaires en augmentation de 19 jours en lien avec
- › des augmentations mécaniques des besoins de financement des comptes clients
  - › la constitution de stocks stratégiques de matière première et composants pour sécuriser les niveaux de production en hausse attendus dans les prochains mois dans un contexte internationale incertain. Malgré ces stocks le DIO continue à s'améliorer (-10 J) sur la période
  - › la régularisation de l'encours fournisseurs (DPO) impactée par la bascule ERP

# Couverture €//\$



| Positions USD FIGEAC AÉRO couvertes presque à 100% jusqu'à mars-25

- FY 23 couvert à 100%
- FY 24 couvert à 100%
- FY 25 couvert à 98,7%

| Un MtM négatif de 45,5 M€ au 30/09/22 en amélioration de 22 M€ au 30/11/22

# Bilan simplifié

| BILAN - K€ - IFRS                        | 31/03/2022     | 30/09/2022     |
|--|----------------|----------------|
| Immobilisations                          | 275 902        | 265 334        |
| Autres actifs non courants               | 17 579         | 18 910         |
| Stocks                                   | 182 223        | 186 010        |
| Coûts sur contrats                       | 25 289         | 23 517         |
| Créances clients                         | 61 083         | 58 465         |
| Actifs d'impôts exigibles                | 7 688          | 8 483          |
| Autres actifs courants                   | 21 711         | 24 186         |
| Trésorerie                               | 49 303         | 118 723        |
| <b>TOTAL ACTIF</b>                       | <b>640 777</b> | <b>703 628</b> |
| Capitaux propres                         | 41 296         | 64 104         |
| Dettes financières non courantes         | 207 738        | 330 221        |
| Passifs non courants                     | 30 146         | 78 581         |
| Dettes financières court terme           | 16 167         | 23 002         |
| Partie courante dettes financières (1)   | 156 400        | 41 570         |
| Dette ne portant intérêts                | 10 202         | 9 779          |
| Avances remboursables                    | 4 153          | 4 378          |
| Dettes fournisseurs et comptes rattachés | 87 943         | 79 311         |
| Passifs courants                         | 86 732         | 72 682         |
| <b>TOTAL PASSIF</b>                      | <b>640 777</b> | <b>703 628</b> |

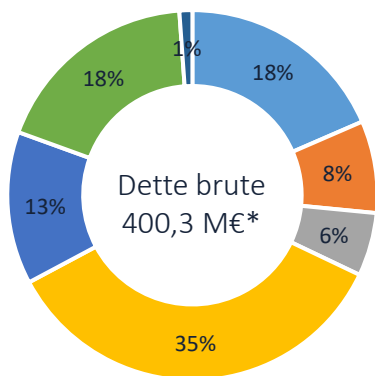
- | Immobilisations nettes en baisse (cession des actifs mexicains)
- | Progression des stocks due aux stocks de sécurité matière
- | Amélioration de l'encours clients
- | Une trésorerie confortable à 118,7 M€ (+69,4 M€)
- | Capitaux propres impactés positivement par l'augmentation de capital de 53,5 M€ et par le mark-to-market de -19,3 M€ des positions de change (USD/€ 0,9785) et le résultat net de la période (-6,7 M€)
- | Dette financière nette<sup>2</sup> de 280,4 M€ incluant
  - | 66 M€ de nouveaux PGE « Aéro »
  - | Obligations ACE 10 M€
- | Régularisation de l'encours fournisseurs impactée par la bascule ERP

<sup>1</sup> Le classement de la dette financière entre partie courant et non courante n'intègre pas les effets de l'accord sur l'aménagement de la structure financière annoncé par le Groupe le 5 avril 2022

<sup>2</sup> Hors passifs financiers ne portant pas intérêts

# Structure financière

Répartition de la dette  
au 30/09/2022



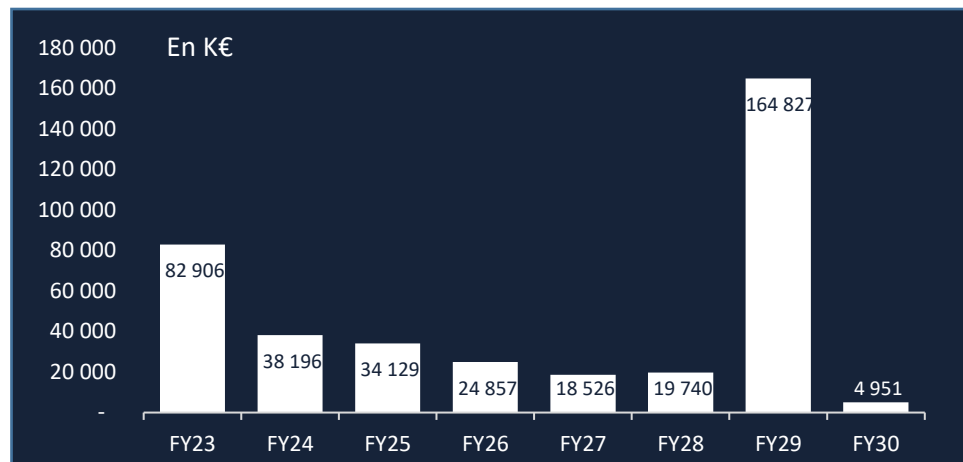
- Orname
- Factoting
- Crédit Syndiqué
- Crédit baux
- PGE
- Autres dettes bancaires

118,7 M€  
trésorerie disponible



- | Dette nette de 280,4 M€\*
- | 2/3 de la dette est soumise à des covenants financiers applicables dès l'exercice 24/25
- | Hausse du coût de la dette post-restructuration à 3,74%
- | Dette variable 40% / dette fixe 60%
- | Dette à 96% en euros

- | Une dette amortissable à l'exception de la convertible de à échéance oct. 28 et des obligations ACE à échéances dec. 28
- | Discussions finalisées avec l'ensemble des créiteurs du Groupe dans le cadre de l'accord de restructuration pris en jun. 22
- | Un service dette en adéquation avec les FCF anticipés





*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