



LE PARTENAIRE
**DES GRANDS INDUSTRIELS
DE L'AÉRONAUTIQUE**

RESULTATS ANNUELS 2018/19
Juillet 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.

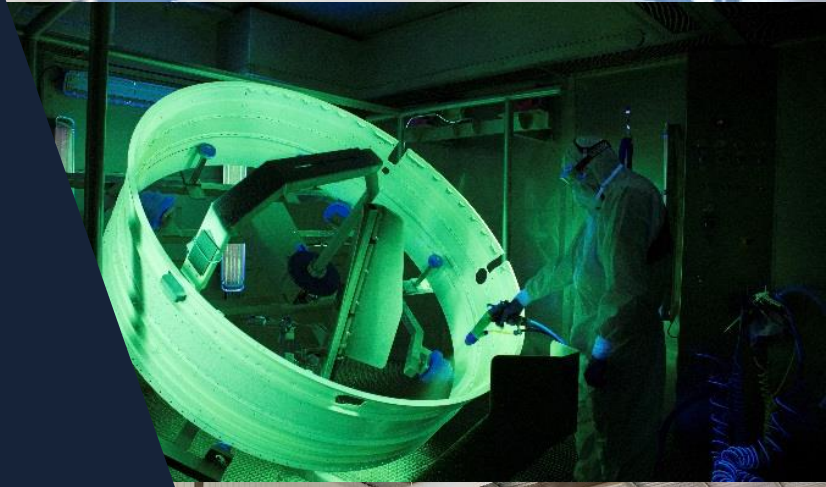
Certaines informations contenues dans ce document comportent des déclarations prospectives. Ces déclarations ne constituent pas des garanties quant à la performance future de la Société. Ces informations prospectives ont trait aux perspectives futures, à l'évolution et à la stratégie commerciale de la 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

- | FIGEAC AÉRO EN BREF
- | RÉSULTATS FINANCIERS 2018/19
- | PERSPECTIVES ET STRATÉGIE





FIGEAC AÉRO en bref

FIGEAC AÉRO

1

UN MARCHÉ EN
CROISSANCE ET RÉILIENT

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 2013

TCAM¹ 22%
sur les 7 derniers exercices

6

OPPORTUNITÉS

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

1 Taux de croissance annuel moyen

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 de Direction

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 personnes 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

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

On Time Delivery > 95%

Les faits marquants 2018/19



Une nouvelle année de forte croissance **+13,6%** (pcc)

Excellente année sur le plan industriel

Hausse du taux de marge d'EBITDA courant à 18,1 %
+170 pb (pcc)

Dynamique de gains de contrat inaltérée : Boeing, MHI, Triumph, Rolls-Royce et Safran

Nette amélioration des FCF à **+12,4 M€**

dont **85,6 M€** de flux de trésorerie générés par l'activité



Résultats financiers 2018/19

*Comptes en cours d'audit pour l'exercice clos le 31 mars 2019.
Le Comité d'Audit s'est réuni le 28 juin 2019 et les comptes seront arrêtés par le Conseil d'Administration qui
se tiendra le 30 juillet 2019*

2018/19 : bridge CA et EBITDA courant

Croissance de l'activité

- CA 2018/19 en progression de **+15,4%** et **+13,6%** à pcc

Une rentabilité toujours élevée avec une marge d'EBITDA¹ courant à périmètre et taux de change constant de **18,1%** à **76,3 M€**

Un impact dilutif de TOFER de **-0,8 M€**

¹ 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

² Oil & Gaz, Mécanique Générale, Traitement de surface et Assemblage

Evolution du CA - En M€



Evolution de l'EBITDA¹ courant - En M€



Activité et rentabilité par division

AÉROSTRUCTURES

En K€	2017/18	2018/19	var	var à pcc
CA	326 338	371 105	13,72%	13,47%
EBITDA courant	60 850	72 721	19,51%	18,75%
Marge	18,65%	19,60%		

Principaux moteurs de la croissance

- Embraer E2 +119%
- Moteur LEAP +97%
- B787 +55%
- A350 +12%

Amélioration de la rentabilité dans un contexte de croissance forte tirée par les nouvelles affaires encore en phase d'apprentissage

AUTRES ACTIVITÉS¹

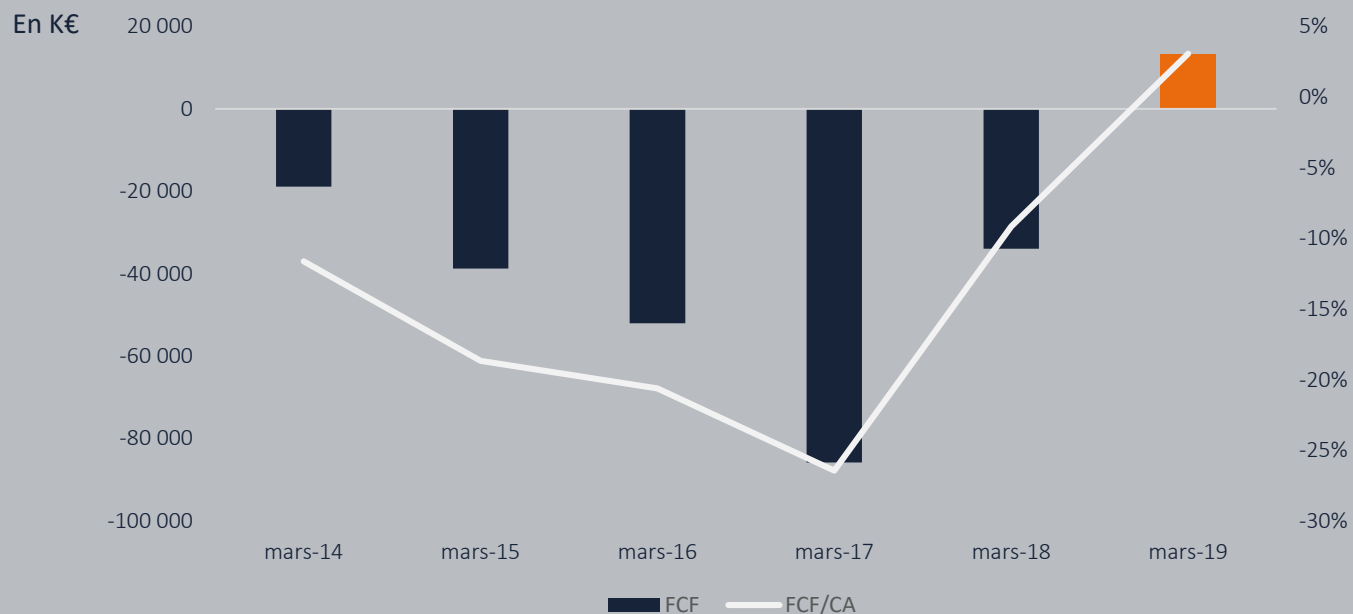
En K€	2017/18	2018/19	var	var à pcc
CA	44 367	56 851	28,14%	14,51%
EBITDA courant	178	3 235	1717,61%	2165,03%
Marge	0,40%	5,69%		

CA largement tiré par l'activité Traitement de Surface et la demande sur le secteur pétrolier

Profitabilité en forte hausse mais encore insuffisante

➔ Plans d'actions en cours pour améliorer sensiblement la marge à moyen terme (synergies avec les Aerostructures, sélectivité des contrats, amélioration de la productivité)

Des FCF positifs à mars 2019

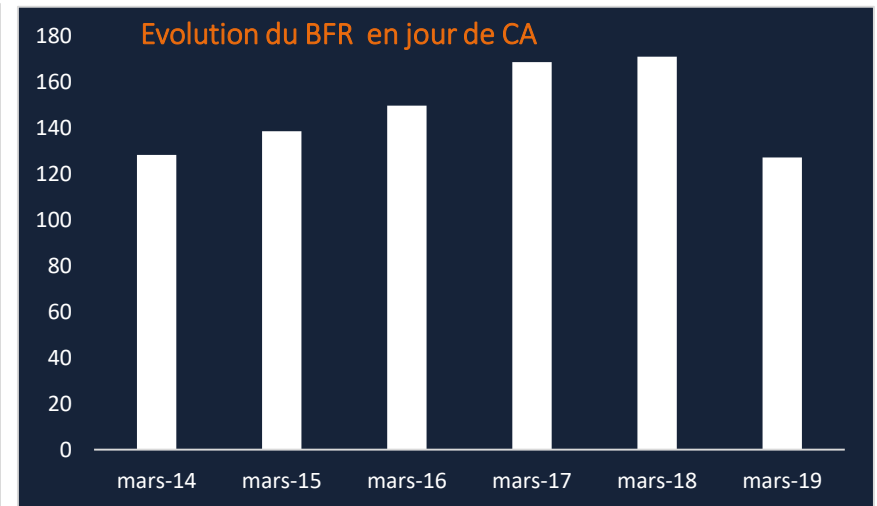
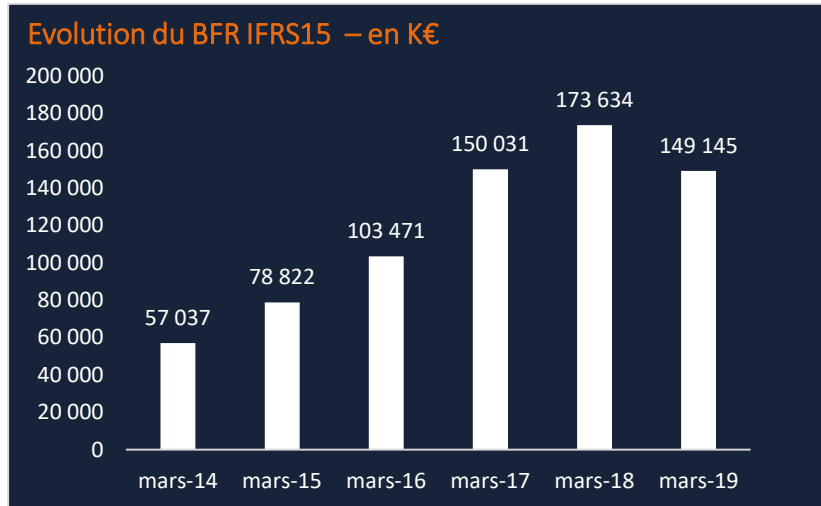


| Strict contrôle des investissements

| Efforts majeurs sur le BFR

| Progression de l'EBITDA courant

BFR : des résultats probants



- | Contexte historique de hausse du BFR
- | Diminution de **40 jours de CA**
- | Dans un contexte de **forte croissance**
- | Un **potentiel d'amélioration** encore important

BFR, des actions à tous les niveaux

1 DES STOCKS « HORS PIÈCES » AU MINIMUM

- Recodification des consommables de production
- Partenariat avec les machinistes pour les stocks maintenance
- Rationalisation du nombre de références Outils

2 DES STOCKS DE PRODUITS FINIS NÉCESSAIRES

- Application d'une procédure / instruction de sécurisation via les paramètres ERP des articles
- Diminution / refonte des quantités économiques et tailles de lots

3 DES STOCKS DE MATIERE PREMIERE RÉDUIT

- Rationalisation du nombre de typologie matière (Ep, fibrage, débits...)
- Meilleure planification de la production à moyen terme (PdP, DDMRP)
- Diminution / refonte des quantités économiques et tailles de lots

4 DES EN-COURS DE PROD. SOUS SURVEILLANCE

- Application de la méthodologie DMAIC sur les cycles de production
- Réduction des temps de traversé via les démarches LEAN et σ sigma
- Système de surveillance des goulots d'étranglements par des analyses charge / capacité mensuelle

5 DES CRÉANCES CLIENTS SOUS CONTRÔLE

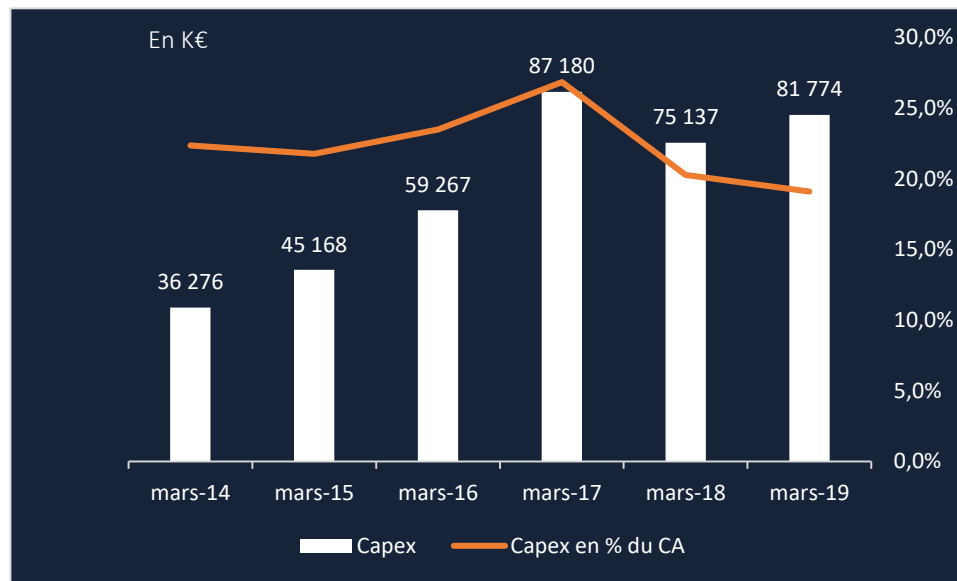
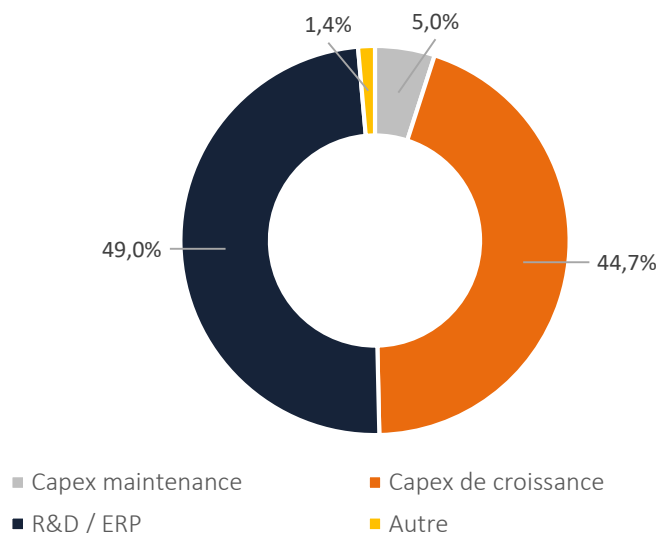
- Développement du factor
- Renforcement du Pôle Recouvrement
- Renégociation des délais de paiement clients

6 FOURNISSEURS

- Levier plus limité en raison de la LME
- Renégociation des délais de paiement fournisseurs

Répartition des investissements

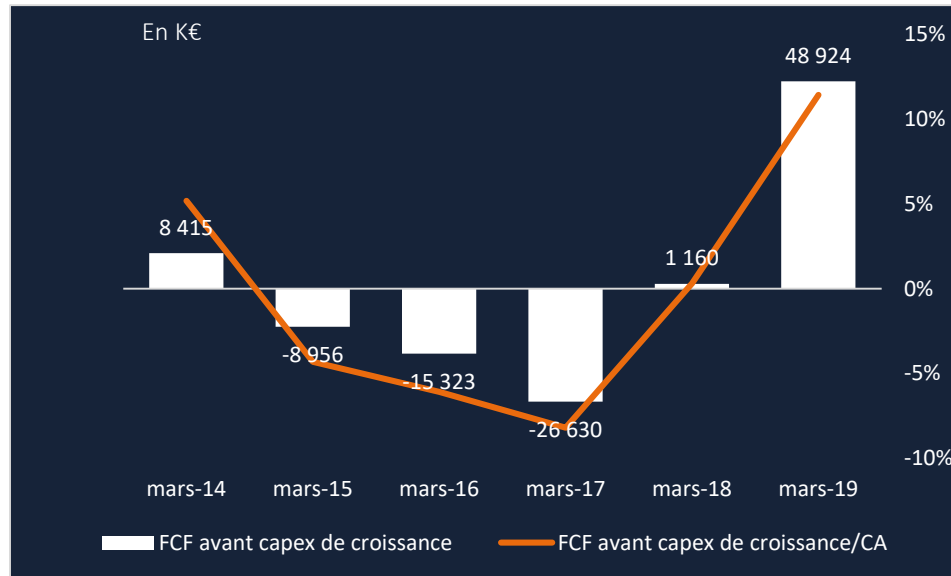
Répartition des CAPEX à mars 2019



Mars 18 et Mars 19 – IFRS15

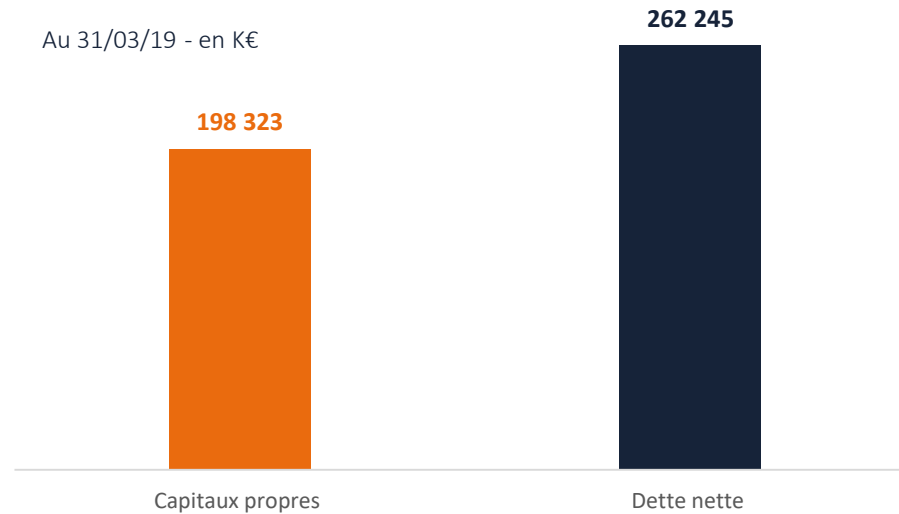
- | Des capex importants pour nourrir notre forte croissance mais qui diminuent en pourcentage de notre chiffre d'affaires
- | Des investissements de maintenance limités
- | Une R&D importante et la mise en place de l'ERP pour maintenir notre compétitivité et accompagner notre croissance

Un business model générateur de cash



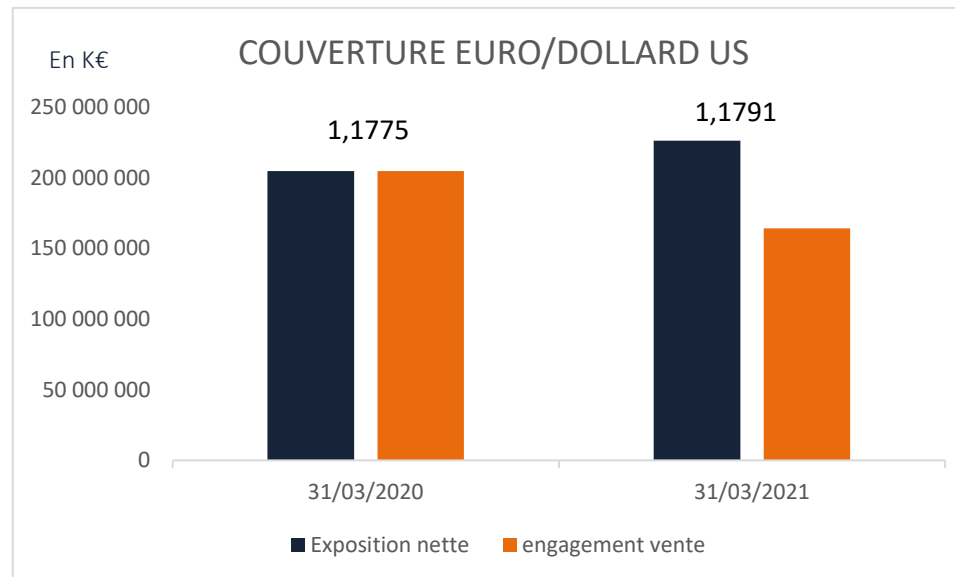
- | La maîtrise du BFR a permis de générer un FCF avant capex de croissance significatif
- | FIGEAC AERO pourrait générer un FCF normatif avant capex de croissance entre 5% et 10% du CA

Structure financière



- | Pas de refinancement structurant avant 2022
- | Un coût de la dette faible et largement couvert à taux fixe
- | Un ratio de dette nette/EBITDA courant cible de <2,5x à moyen terme vs. 3,4x à mars 2019

Couverture €/€



| 2020 couvert à 100% et 2021 à 73%

| Process de dollarisation des achats et de renforcement de la base de coûts en \$ ou best cost

Compte de résultat simplifié

En K€ IFRS	31/03/18	31/03/19	Var.pcc	Var.
Chiffre d'affaires ¹	370 705	427 956	13,6%	15,4%
EBITDA courant ²	60 978	75 957	25,0%	24,6%
<i>EBITDA courant²/CA</i>	16,4%	17,7%		
Résultat opérationnel courant	26 134	32 835		25,6%
<i>Marge opérationnelle courante</i>	7,0%	7,7%		
Autres produits opérationnels	1 381	1 066		
Autres charges opérationnelles	(4 111)	(3 464)		
Résultat opérationnel	23 404	30 437	32,7%	30,1%
Coût de l'endettement financier net	(6 132)	(9 733)		
Gains & pertes de change réalisés	(6 085)	(2 729)		
Gains & pertes latents sur instr. fi.	16 668	(4 824)		
Autres charges et produits financiers	(115)	(563)		
Impôts sur les résultats	(5 987)	(1 747)		
Résultat net corrigé des effets Latents	10 641	14 313		34,5%
Résultat net	21 753	10 840		
Résultats net, part du Groupe	21 790	11 058		

Amélioration de la performance opérationnelle en période de forte croissance

¹ Le chiffre d'affaires 2018/19 est calculé au taux €//\$ moyen mensuel de 1,1638 sur la période et le chiffre d'affaires 2017/18 est calculé au taux €//\$ moyen mensuel de 1,167 sur la période

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 soit 4 231 K€ au 31/03/18 et 6 248 K€ au 31/03/19

Tableau des flux de trésorerie simplifié

En K€ IFRS	31/03/18	31/03/19
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier et impôts	57 647	63 937
Variation du besoin en fond de roulement	(22 031)	21 698
BFR exprimé en jour de CA HT	170,76	127,20
Flux net de trésorerie généré par l'activité	35 316	85 635
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(69 257)	(73 248)
FREE CASH FLOW	(33 941)	12 387
Incidences des variations de périmètre	-	(2 640)
Augmentation de capital et subventions reçues	6	(1 969)
Variation des emprunts et des avances remboursables	94 439	28 403
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financements	94 445	26 434
Variation de la trésorerie	60 504	36 181
Position de trésorerie nette	37 165	72 951

Objectif atteint : des Free Cash-Flows positifs à 12,4 M€

Bilan simplifié

K€ - IFRS	31/03/2018	31/03/2019
Immobilisations	290 504	331 110
Autres actifs non courants (1)	50 191	52 597
Stocks	174 603	180 382
Créances clients	95 565	82 077
Créances d'impôts	14 180	13 923
Autres actifs courants	26 666	26 959
Trésorerie	107 906	122 418
TOTAL ACTIF	759 615	809 467
Capitaux propres	200 247	198 323
Dettes financières non courantes	229 599	294 162
Passifs non courant (2)	55 040	62 573
Dettes financières court terme	70 742	49 467
Partie courante dettes financières	47 566	35 880
Dettes ne portant pas intérêts	22 407	17 792
Avances remboursables	4 659	5 154
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	81 165	92 142
Passifs courants (3)	48 191	53 975
TOTAL PASSIF	759 615	809 467

(1) Participations mises en équivalence + impôts différés + Instruments financiers + Autres actifs financiers + Autres actifs non courants + Actif sur contrat

(2) Autres provisions + Impôts différés + Provision pour retraite + Instruments financiers + Autres passifs non courants + Produits différés partie non courante + Passif sur contrat

(3) Dettes fiscales + dettes d'impôts + Instruments financiers + Autres passifs courants + Produits dérivés.



Perspectives et stratégie

Stratégie et objectifs

EUROPE : CONSOLIDER NOTRE TAILLE CRITIQUE

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

AMÉRIQUE : POURSUIVRE NOTRE EXPANSION

Doubler notre CA à moyen terme
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 INDISPENSABLE À LA CROISSANCE FUTURE

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)

Une stratégie nord américaine fructueuse



- | Depuis nos premiers contrats avec Spirit Aerosystems, nous avons remporté près de 200m\$ de contrats sur les 18 derniers mois avec Triumph, Mitsubishi Canada, Bombardier et Boeing
- | Pourquoi avons-nous gagné ?
 - Un outil industriel compétitif avec Wichita (USA) et Hermosillo (Mexique) qui bénéficie de tous les savoirs faire du Groupe
 - Une offre unique sur le marché combinant usinage et traitement de surface de pièces de grandes dimensions
 - Phase test réussie avec de nouveaux clients, Boeing notamment
- | Opportunités
 - Des consultations en cours sur des spécialisations fortes du Groupe avec des clients existants et des prospects
 - Nouveau programme de Boeing (MoM)

Contrat historique avec Rolls-Royce



| FIGEAC AÉRO devient fournisseur de Rang 1 pour



| Contrat de 25 M\$ portant sur les viroles des moteurs Trent équipant les A350 XWB 900 et 1000

| Pourquoi avons-nous gagné ?

- Capitalisation d'expérience du pôle moteur
- Schéma LEAN sur le modèle de l'usine du futur développé pour des pièces moteurs LEAP (Safran)
- Intégration verticale avec Usinage, Tôlerie, Traitement de surface et Assemblage

| Opportunités

- Diversification clients moteur sur un périmètre de pièces maîtrisés dans son intégralité
- Potentiel de développement équivalent à Safran

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
100 M€ sur les 12
derniers mois

AFFAIRES NOUVELLES

Discussions sur des affaires
nouvelles de plusieurs
dizaines de millions de
CA annuel



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

- | **Une projet de JV** avec une participation minoritaire (cash out limité)
- | **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



Perspectives mars 2020 et au-delà

Mars 2020

- | Une année pénalisée par les cadences de certains programmes mais néanmoins en croissance supérieure au secteur grâce aux gains de nouvelles affaires
- | Une progression de l'EBITDA courant grâce à nos efforts industriels
- | Des Free Cash Flows positifs

Moyen terme

- | Marché aéronautique toujours dynamique
- | Croissance de FIGEAC AÉRO supérieure au marché
- | Free Cash Flows positifs et récurrents
- | Maintenir un niveau de profitabilité élevé





Annexes

Un management expérimenté et stable



Jean Claude Maillard, PDG

35 ans d'expérience sur le secteur des Aerostructures. Fondateur du Groupe en 1989



Didier Roux, Directeur des Opérations

20 ans chez FIGEAC AÉRO sur des fonctions industrielles



Joël Malleval, Directeur Financier

25 ans chez FIGEAC AÉRO



Thomas Girard, Directeur Commercial & Marketing

15 ans chez FIGEAC AÉRO Précédemment Directeur des Achats et de la Supply Chain.

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

ÉQUIPEMENTIERS (MOTORISTES)



CONSTRUCTEURS



AIRBUS



FOURNISSEURS



SOUS ENSEMBLIERS



Notre offre

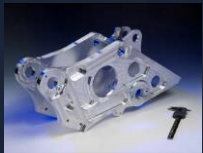
PIECES DE STRUCTURE

Aluminium

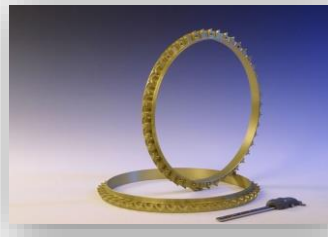
métaux durs

26 mm

26 m



PIECES MOTEURS



PIECES DE PRECISION



ASSEMBLAGE



Des domaines d'intervention variés

FUSELAGE

Floor Assemblies
Frames
Floor Cross Beam
Seat Tracks
Bulkhead
Baggage Door
Access Doors
Keel Beam
Canopy Beams
Seat Assemblies
Windows Frames

WING

Main Spar
Buttstraps
Wing skins
Ribs
Wing Carriage
Spoiler Fitting
Longerons

VERTICAL STABILIZER

Tail Spars
Vertical Stabilizer Ribs
Rudder Structure Assy
Rudder Attachment Fitting
Rudder Skins

HORIZONTAL STABILIZER

Longerons
Ribs
Brackets and Fittings
Horizontal Stabilizer Panels

COCKPIT

Window Frames
Dashboard
Center Pedestal & Sides

LANDING GEAR

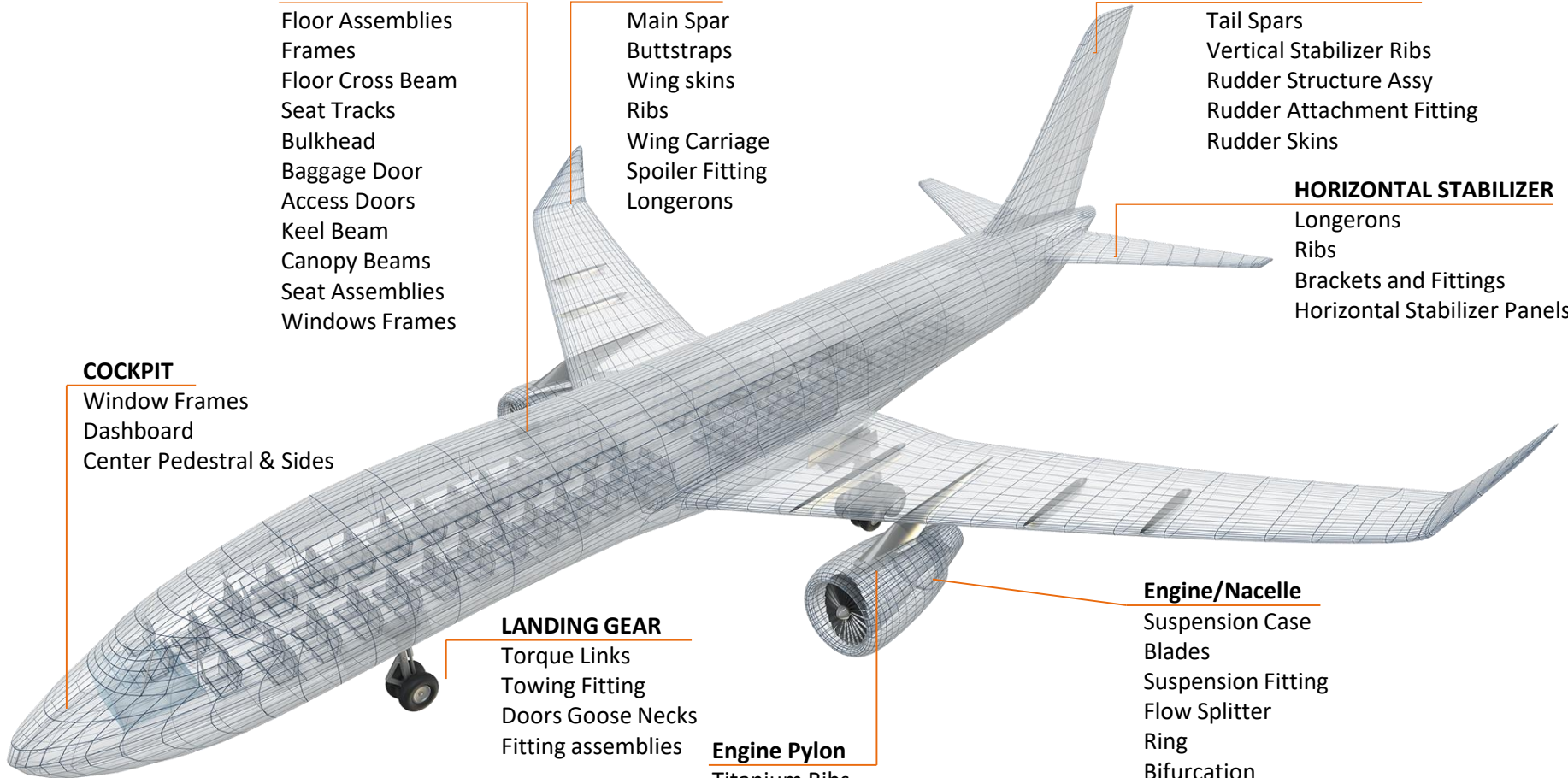
Torque Links
Towing Fitting
Doors Goose Necks
Fitting assemblies

Engine Pylon

Titanium Ribs
Engine Pylon Assemblies
Wing Attach Pylon Fitting
Engine Attach Pylon Fitting

Engine/Nacelle

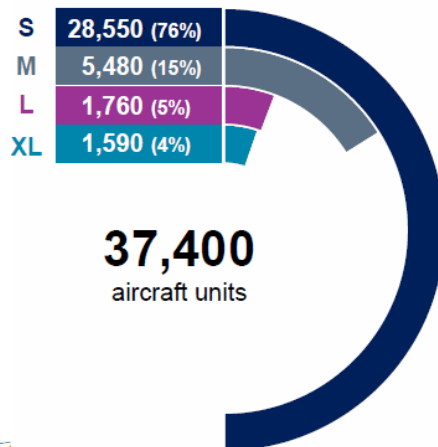
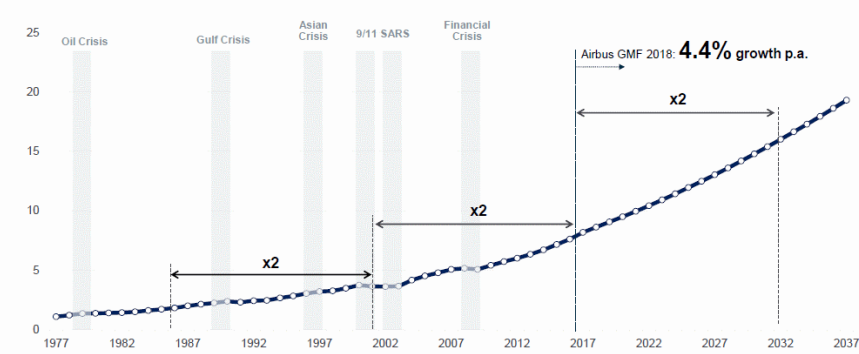
Suspension Case
Blades
Suspension Fitting
Flow Splitter
Ring
Bifurcation
Beam assemblies
Anti icing doors



Un marché aéro dynamique

Evolution du trafic aérien

Traffic has proven to be resilient to external shocks and doubles every 15 years
World annual traffic (trillion RPKs)



Un taux de croissance du trafic aérien attendu supérieur à 4% par an

En 2037, 85% des populations des pays émergents voleront contre seulement 30% en 2017.

Le carnet des commandes des avionneurs demeure très solide :

- Airbus: ~7 500 avions
- Boeing: ~5 500 avions

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

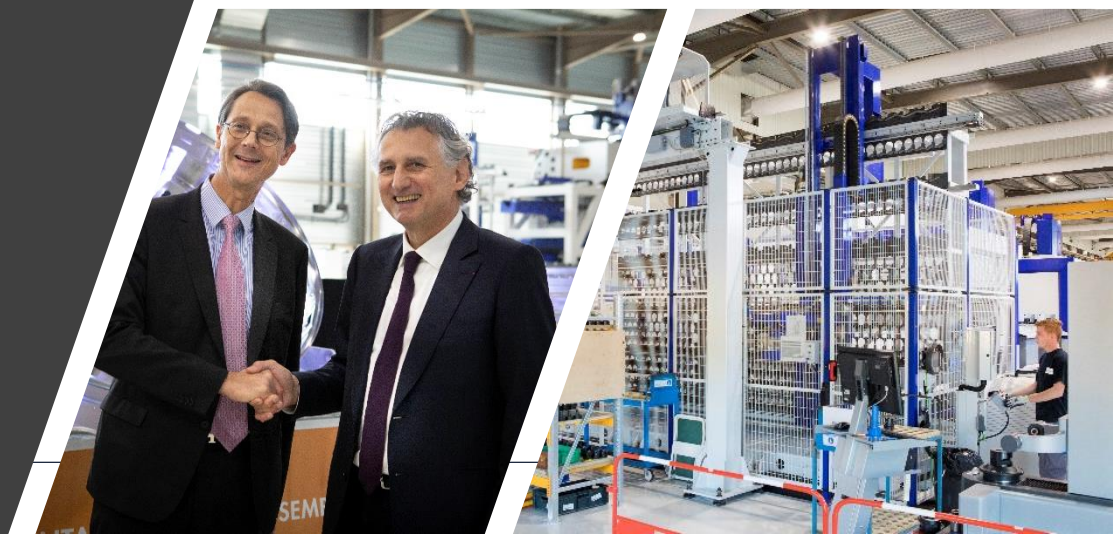
À date : 20 carters / semaine

2020/21 : **plus de 1 200 carters / an**

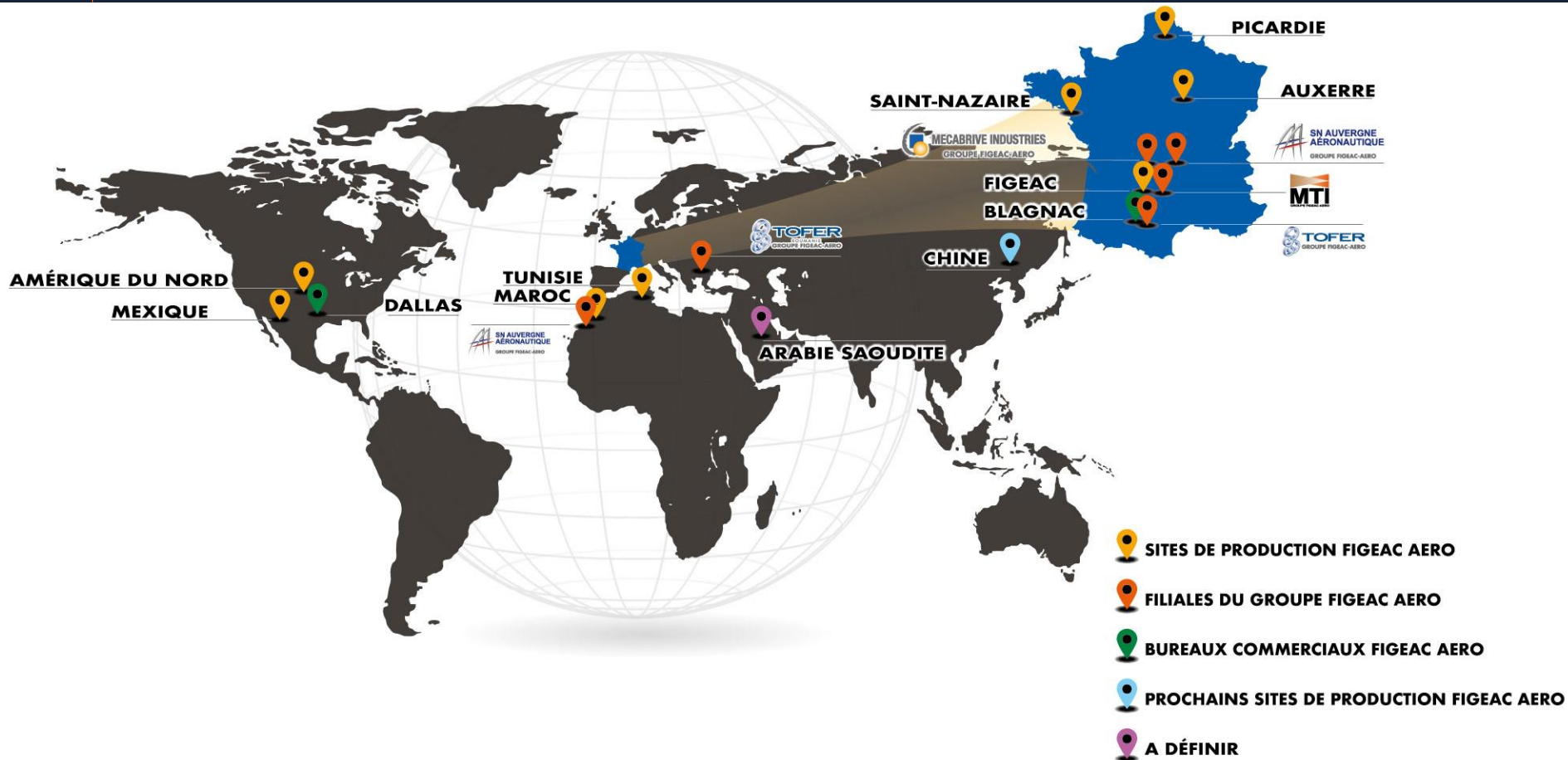
Objectif : faire évoluer nos lignes de production en ayant une réflexion « Système d'Usinage Global » - 100% du produit réalisé dans l'usine : internalisation de tous les process

- | 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



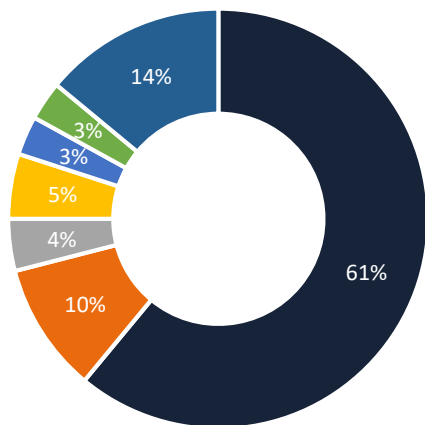
Nos implantations



Une empreinte industrielle globale, compétitive et proche des clients
14 usines, 6 pays, 3 600 employés, 300 machines

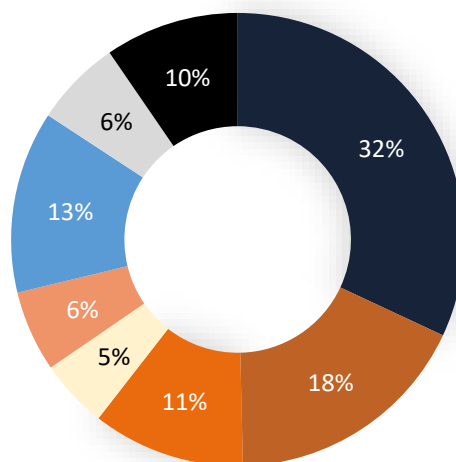
Présents sur les principaux programmes aéronautiques

Carnet de commandes¹
2,8 Mrd



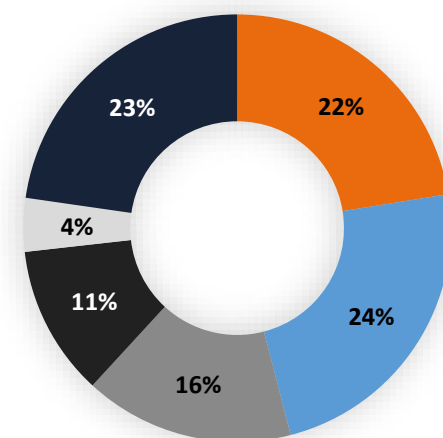
- Airbus
- Boeing
- Embraer
- LEAP
- Bombardier
- Autres moteurs

CA par programme²



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

CA par client²



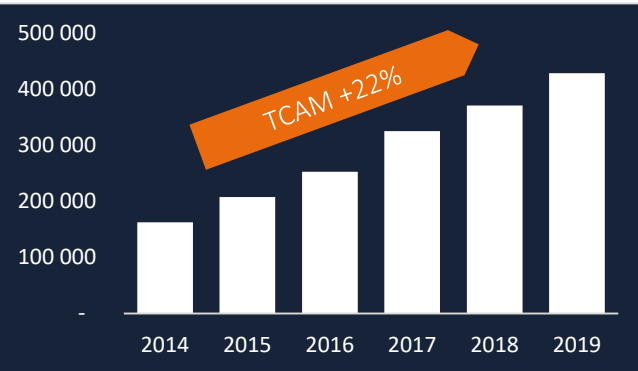
- STELIA
- AIRBUS
- GRUPE SAFRAN
- SPIRIT France
- LATECOERE
- Autres clients

¹ Sur les bases suivantes : 7 années, parité €/\\$ 1,18 et cadences avionneurs à date

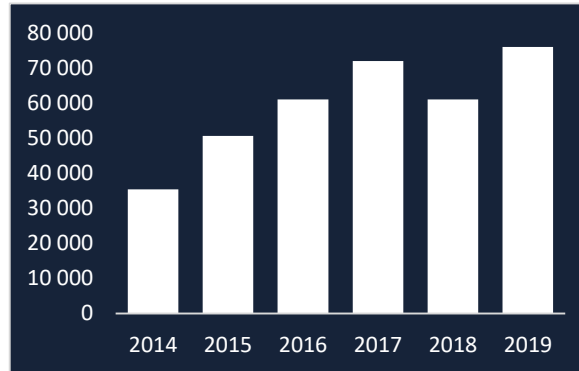
² Chiffre d'Affaires au 31 mars 2019

Evolution de nos principaux indicateurs

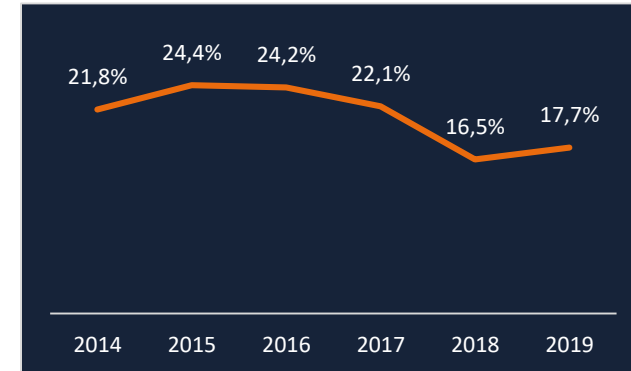
Evolution du CA en K€ et taux de croissance



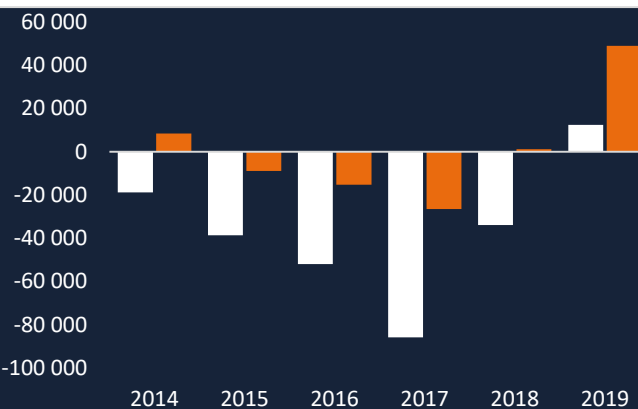
Evolution de l'EBITDA courant en K€



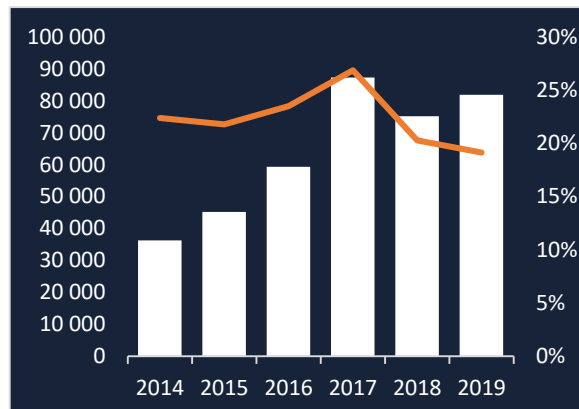
Evolution de la marge d'EBITDA courant IFRS 15 à partir de 2018



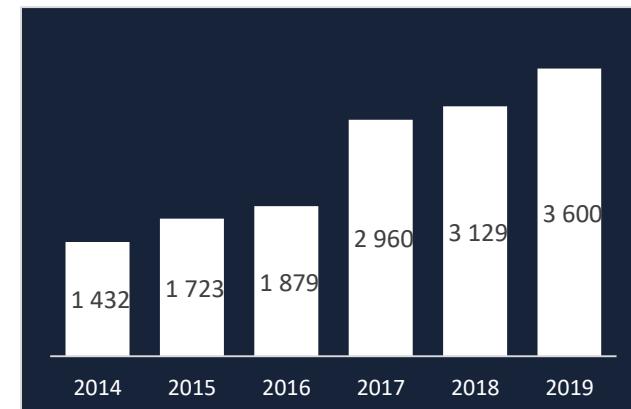
Evolution des FCF en K€ et Evolution des FCF avant CAPEX de croissance en K€



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



Evolution des effectifs



IFRS 16

- | Application par le Groupe à partir de l'exercice 2019/2020
- | L'impact estimé à ce jour est non significatif car l'essentiel des financements est déjà retraité en dettes

Actionnariat et cours de bourse

| Nombre d'actions : 31 839 473

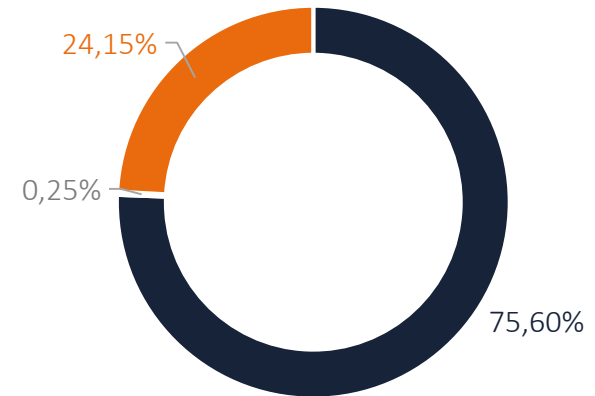
| Code ISIN : FR0011665280

| Code Mnémonique : FGA

| Marché : Euronext compartiment b

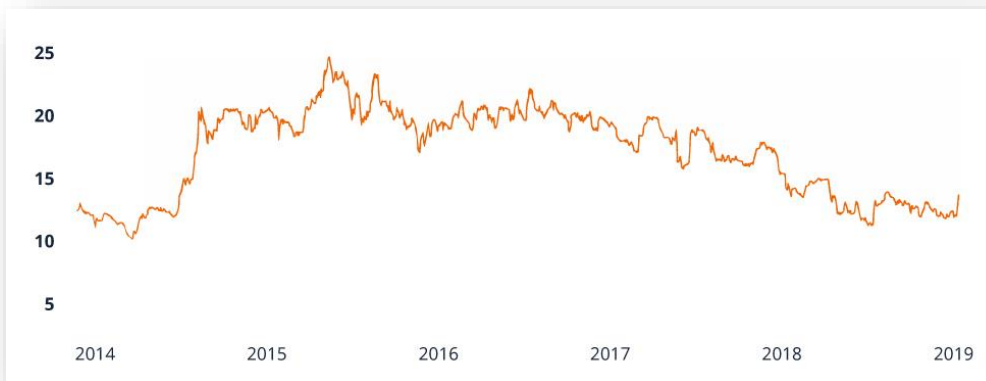


Répartition du capital au 31/03/19



■ Famille MAILLARD ■ Autodétention ■ Public

Evolution du cours de Bourse





LE PARTENAIRE
DES GRANDS INDUSTRIELS
DE L'AERONAUTIQUE



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

WWW.FIGEAC-AERO.COM