



Résultats Annuels 2019/20



8 juillet
2020



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.

FIGEAC AÉRO en bref

1

UN FOURNISSEUR
DE RÉFÉRENCE
N°1 EUROPÉEN

Présent auprès de tous les grands
donneurs d'ordre

2

POSITIONNÉ SUR LES
PRINCIPAUX
PROGRAMMES

actuels et futurs

3

UNE EXCELLENCE
INDUSTRIELLE ÉPROUVÉE
ET DES SITES BEST COSTS

Nous livrons à l'heure et avec la
qualité requise

4

UNE CROISSANCE
RENTABLE DEPUIS 2014

TCAM¹ 17%
sur les 6 derniers exercices

5

OPPORTUNITÉS

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

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** (Meca Brive) 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 Aero
- IPO en 2013 sur Alternext et Euronext en 2016



445 M€
de CA en 2020

PHASE 4

**RENFORCEMENT DE
NOTRE POSITION
CONCURRENTIELLE EN
PLEINE CRISE MAJEURE
ET MISE EN PLACE DES
FONDEMENTS À LA
CRÉATION DE VALEUR**

Un management expérimenté pour affronter cette crise

Jean-Claude MAILLARD

Président Directeur Général

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

Didier ROUX

Directeur Général Adjoint

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

Thomas GIRARD

Directeur ventes et Service Clients

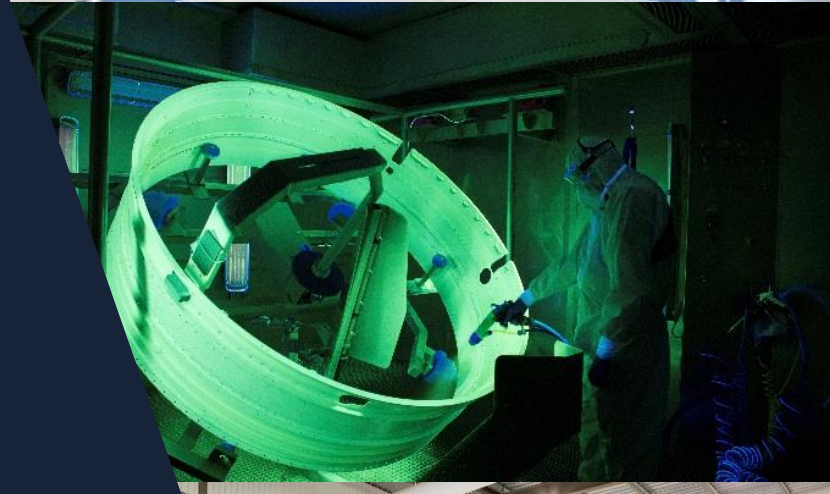
15 ans d'expérience
au sein du Groupe
Ex Directeur des
achats et de la
Supply Chain

Joël MALLEVALE

Directeur Financier

25 ans d'expérience
au sein du Groupe

FAITS MARQUANTS DE 2019/20



Les faits marquants 2019/20



Une activité en croissance
+4% malgré un marché difficile

Un changement d'organisation

Des FCF positifs à 8,4 M€

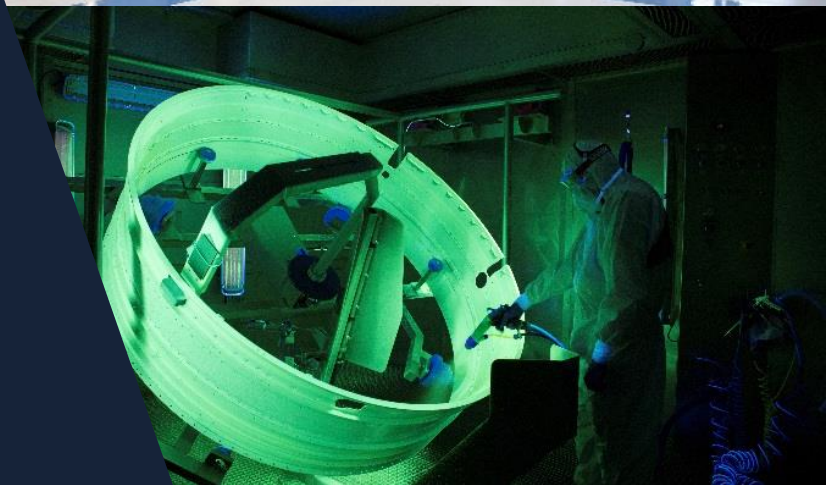
Début de la crise Covid-19

Une année difficile pour l'industrie

- ➔ La crise du 737 Max avec des cadences en dessous des attentes et un arrêt de la production au T4
- ➔ Le décalage de la certification du Boeing 777X pour lequel des OPEX et CAPEX ont été engagés
- ➔ Les baisses de cadences du B787 et de l'A330
- ➔ La fin du ramp-up de l'A350
- ➔ L'arrêt de l'A380 et du CRJ

➔ Crise sanitaire Covid-19 qui a impacté les 2 dernières semaines de mars

RÉSULTATS 2019/20



*Comptes en cours d'audit pour l'exercice clos le 31 mars 2020.
Le Comité d'Audit s'est réuni le 2 juillet 2020 et les comptes seront arrêtés par le Conseil
d'Administration qui se tiendra le 31 juillet 2020*

IFRS 16 & IAS 36

| IFRS 16

Application de la norme IFRS 16 de manière rétrospective simplifiée dans les comptes de l'exercice 2019/20. Les comptes de l'exercice 2018/19 présentés en période comparative n'ont pas fait l'objet de retraitements au titre de l'application de la norme IFRS 16 et sont donc identiques aux états financiers publiés en 2019 selon les principes comptables en vigueur au titre de la norme IAS 17 et les interprétations IFRIC 4, SIC 15 et SIC 27.

| IAS 36

Le Groupe a engagé une revue de la valeur de ses actifs (IAS 36) notamment intangibles à la lumière du caractère durable de la crise. Celle-ci devrait se traduire par une dépréciation d'actifs qui reflètera la baisse des cadences des donneurs d'ordres et qui impactera négativement les capitaux propres mais sera sans effet cash. La revue des actifs est en cours de finalisation.

La norme IAS 36 « Dépréciation d'actif » a pour objectif :

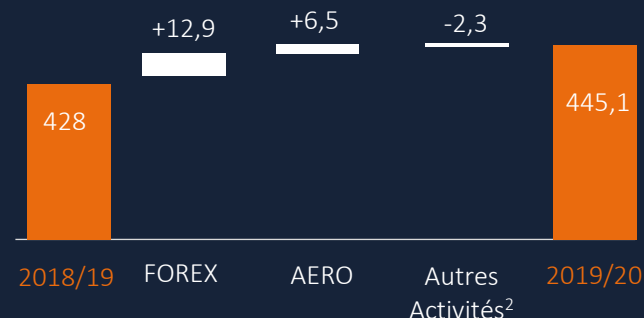
- | de prescrire les procédures à appliquer pour s'assurer que les actifs sont comptabilisés pour une valeur n'excédant pas leur valeur recouvrable
- | d'imposer la comptabilisation d'une perte de valeur lorsque la valeur d'actif comptabilisé est supérieure à sa valeur recouvrable

Ce test de dépréciation est effectué soit au niveau de l'actif à tester soit au niveau d'une unité génératrice de trésorerie.

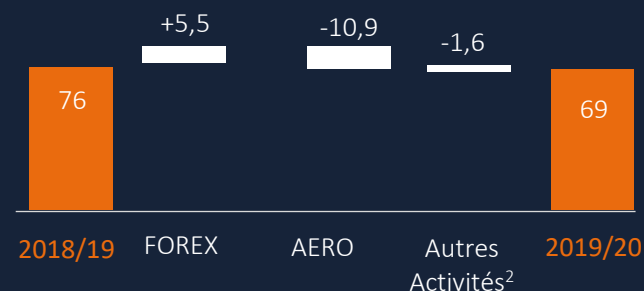
RA 2019/20 : bridge CA et EBITDA courant

- | Progression de l'activité de **+4%** (+1% pcc)
- | Une croissance générée par les gains de **nouveaux contrats** dans un marché des Aérostructures difficile
- | La crise du B737 MAX et le Covid ont eu impact de **20 M€**
- | Une rentabilité toujours élevée avec une marge d'EBITDA¹ courant **pénalisée par le 737 Max (3 M€) et le Covid (3 M€)**
- | Impact **IFRS 16** : +953 K€ d'EBITDA courant
- | A taux de change constant marge EBITDA courant de 14,7% à **63,4 M€**

Evolution du CA - En M€



Evolution de l'EBITDA¹ courant- En M€



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

Activité et rentabilité par **division**

AÉROSTRUCTURES

En K€	2018/19	2019/20	var	var à pcc
CA	372 285	391 044	5%	+1,8%
EBITDA courant	72 721	67 367	-7,36%	-14,9%
Marge	19,5%	17,2%		

Le retrait de la marge reflète le ralentissement des contrats historiques lié à un marché des Aérostructures difficile (baisse de cadences, arrêts de programmes ...), le 737 MAX et le Covid

Des nouveaux contrats qui tirent la croissance du Groupe mais qui sont encore en phase de ramp-up sur le plan de la rentabilité

Impact IFRS 16 : +739 K€ d'EBITDA courant

AUTRES ACTIVITÉS¹

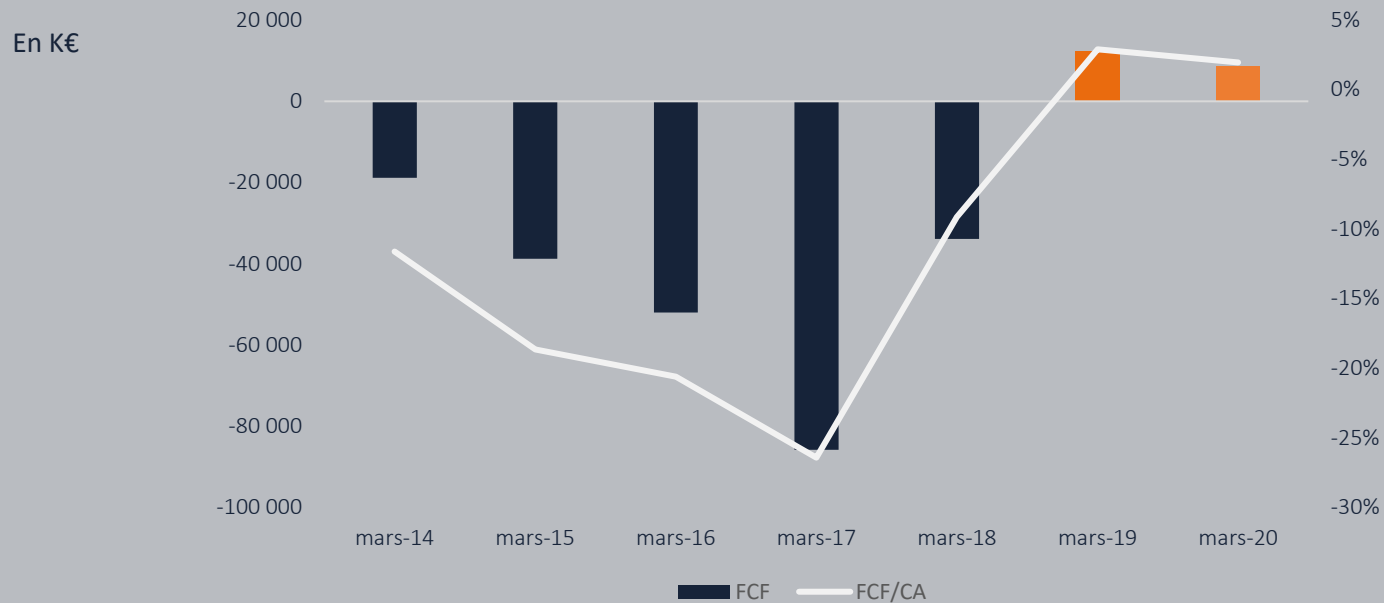
En K€	2018/19	2019/20	var	var à pcc
CA	55 671	54 071	-2,9%	-3,5%
EBITDA courant	3 235	1 669	-48,4%	-50,5%
Marge	5,8%	3,1%		

CA largement tiré par l'activité Traitement de Surface et la demande sur le secteur pétrolier. L'assemblage a été pénalisé par la ré internalisation d'un client

Profitabilité en forte baisse en raison de la courbe d'apprentissage sur les nouveaux contrats de Défense (-1,3 M€), de décalage de livraisons lié au Covid et de l'impact rentabilité lié à l'assemblage

Impact IFRS 16 : +213 K€ d'EBITDA courant

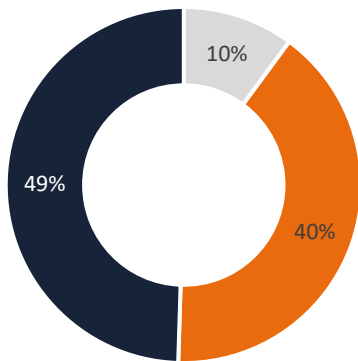
Des FCF positifs



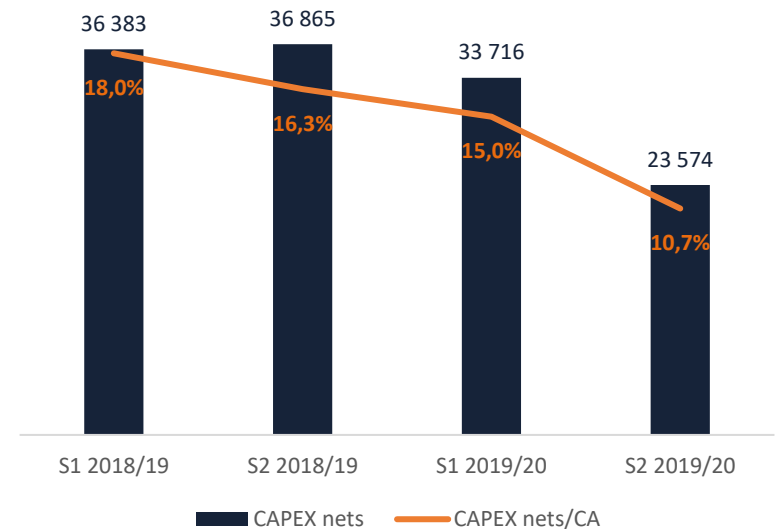
- | Les initiatives de maximisation du cash ont porté rapidement leurs fruits
- | Une baisse des capex
- | Un niveau de BFR en forte amélioration

Évolution des capex

Répartition des CAPEX à mars 2020

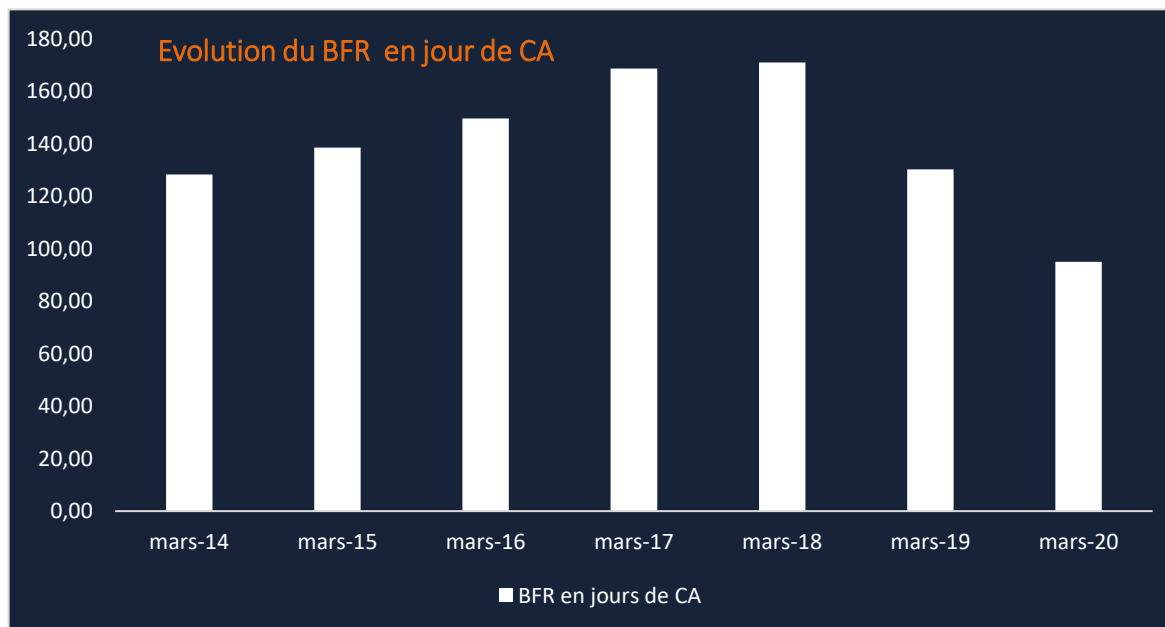


■ Capex maintenance ■ Capex de croissance ■ R&D / ERP



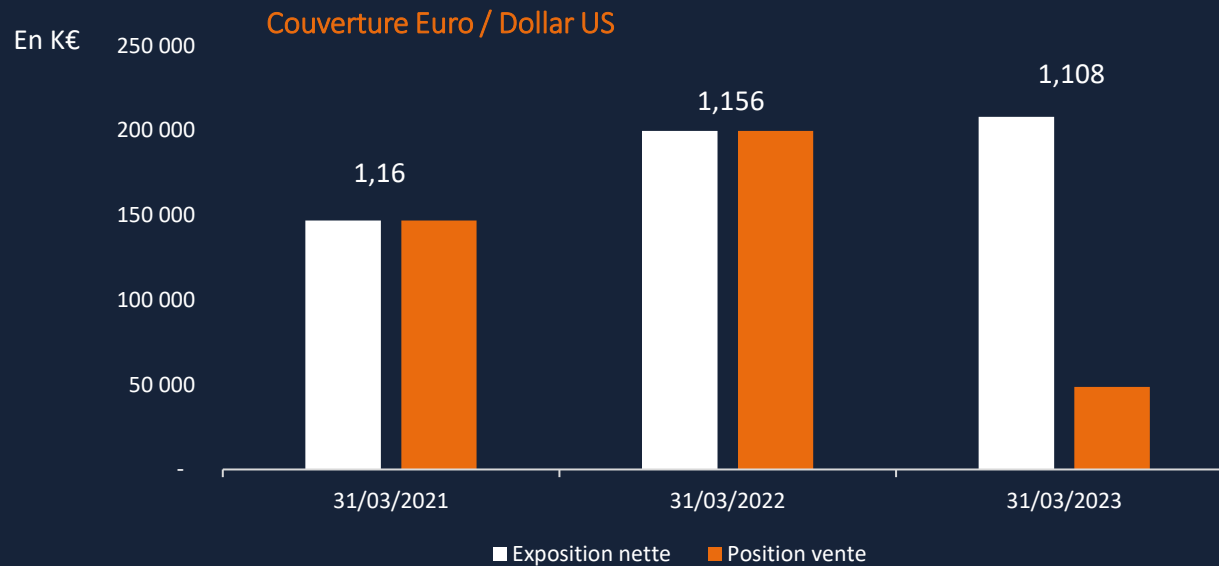
- | Des capex en baisse constante et qui diminueront très fortement sur les prochains exercices
- | Une R&D qui diminuera et le déploiement de l'ERP se poursuivra afin de maintenir notre compétitivité et accompagner notre croissance

BFR : des progrès significatifs



- | Contexte historique de hausse du BFR
- | Diminution de **75 jours de CA en 2 ans**
- | Dans un contexte de **croissance soutenue**

Couverture €/ \$



- | 2021 et 2022 couverts à 100% et 2023 à 23%
- | Un processus de dollarisation de la supply chain qui se poursuivra

Renforcement de la trésorerie

FIGEAC AÉRO

AU MOINS 2 ANNÉES DE
VISIBILITÉ POUR
LES ACTIVITÉS ET
REFINANCEMENT PRÉVUS

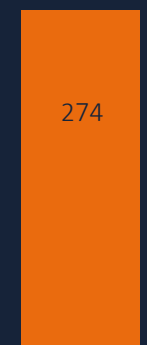
Une trésorerie
de 106,9 M€

Obtention d'un PGE
de 80 M€

Des discussions en cours
pour d'autres
financements

Structure financière

Au 31/03/2020 - en M€



Dettes nettes
hors IFRS 16

Un endettement généré par le développement du Groupe

Un ratio de dette nette/EBITDA courant à 3,96x

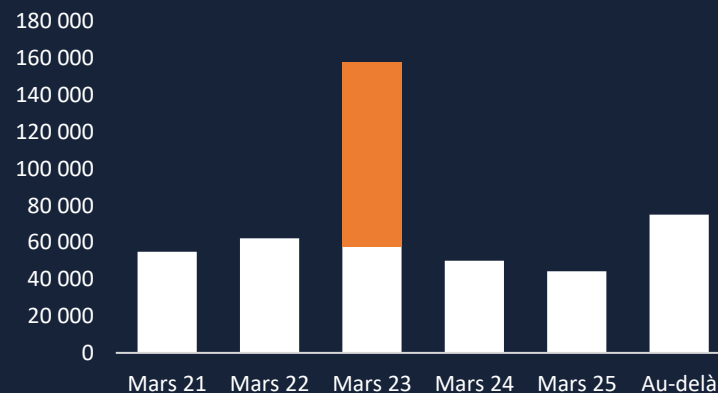
Un coût de la dette faible et largement couvert à taux fixe

2019/20 : Impact IFRS 16 +8,3 M€

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

Le PGE de 80 M€ sera amorti sur 5 ans à l'issue de la première année

Maturité de la dette au 31/03/2020 - en K€



Compte de résultat simplifié

En K€ IFRS	31/03/19	31/03/20	Var.	Var. pcc
Chiffre d'affaires	427 956	445 115	+4%	+1%
EBITDA courant ¹	75 957	69 036	-9,1%	-16,4%
<i>EBITDA courant¹/CA</i>	17,7%	15,5%		
Résultat opérationnel courant	32 835	15 244		
<i>Marge opérationnelle courante</i>	7,7%	3,4%		
Autres produits opérationnels	1 066	1 753		
Autres charges opérationnelles	(3 464)	(4 677)		
Résultat opérationnel	30 437	12 289		
Coût de l'endettement financier net	(9 733)	(9 602)		
Gains & pertes de change réalisés	(2 729)	(16 257)		
Gains & pertes latents sur instr. fi.	(4 824)	1 708		
Autres charges et produits financiers	(563)	(22)		
Impôts sur les résultats	(1 747)	(1 939)		
Résultat net consolidé	10 844	(13 822)		
Résultats net, part du Groupe	11 058	(13 813)		

- | Croissance de l'activité dans un marché difficile
- | EBITDA courant impacté par un ralentissement des contrats historiques, des nouveaux contrats en phase de ramp-up, la crise du 737 Max et le COVID
- | Impact IFRS 16 : +953 K€ d'EBITDA courant

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

Tableau des flux de trésorerie simplifié

En K€ IFRS	31/03/19	31/03/20
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier et impôts	63 937	43 016
Variation du besoin en fond de roulement	21 698	22 704
BFR exprimé en jour de CA HT	130	95
Flux net de trésorerie généré par l'activité	85 635	65 720
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(73 248)	(57 290)
FREE CASH FLOW	12 387	8 430
Incidences des variations de périmètre	(2 640)	847
Acquisitions ou cessions d'actions d'autocontrôle	(1 969)	1 302
Variation des emprunts et des avances remboursables	28 403	(17 044)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financements	26 434	(15 742)
Variation de la trésorerie	36 181	(6 465)
Position de trésorerie nette	72 951	66 972

Des FCF positifs pour le deuxième exercice consécutifs

FCF, excellent S2 vs -6,6 M€ au S1

Le Besoin en Fonds de Roulement poursuit son amélioration en termes de jours de chiffre d'affaires (95 jours contre 130 sur l'exercice précédent)

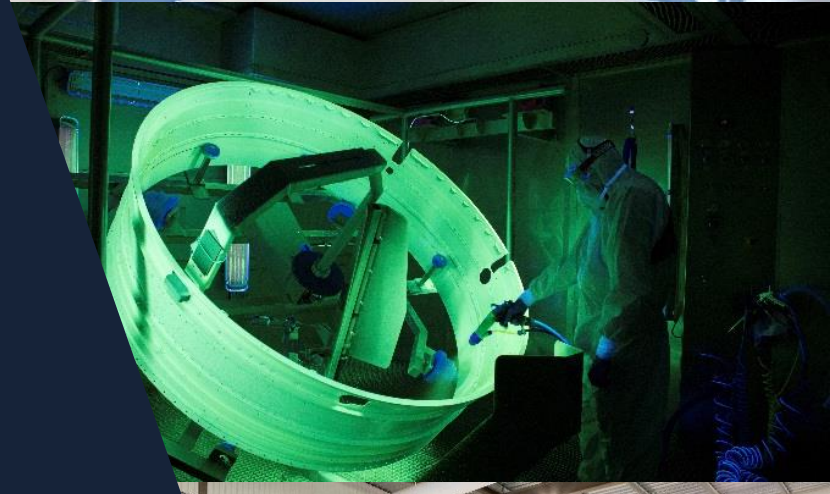
Conformément à la trajectoire définie, des investissements nets en baisse de 15,9 M€

Bilan simplifié

K€ - IFRS	31/03/2019	31/03/2020
Immobilisations	331 110	355 313
Autres actifs non courants	52 630	71 229
Stocks	178 272	177 582
Créances clients	85 150	52 053
Créances fiscales	13 923	7 917
Autres actifs courants	26 959	23 737
Trésorerie	122 418	106 925
TOTAL ACTIF	810 462	794 757
Capitaux propres	198 323	180 221
Dettes financières non courantes	294 036	289 023
Passifs non courants	66 198	72 139
Dettes financières court terme	49 467	40 133
Partie courante dettes financières	36 006	55 820
Dettes ne portant intérêts	17 792	15 359
Avances remboursables	5 154	4 222
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	92 142	92 764
Passifs courants	51 345	45 076
TOTAL PASSIF	810 462	794 757

- | Impact IFRS 16 +8,3 M€ sur la dette
- | Une trésorerie solide à 106,9 M€
- | Un levier dette nette / EBITDA courant de 3,96x

Covid-19 plan d'actions

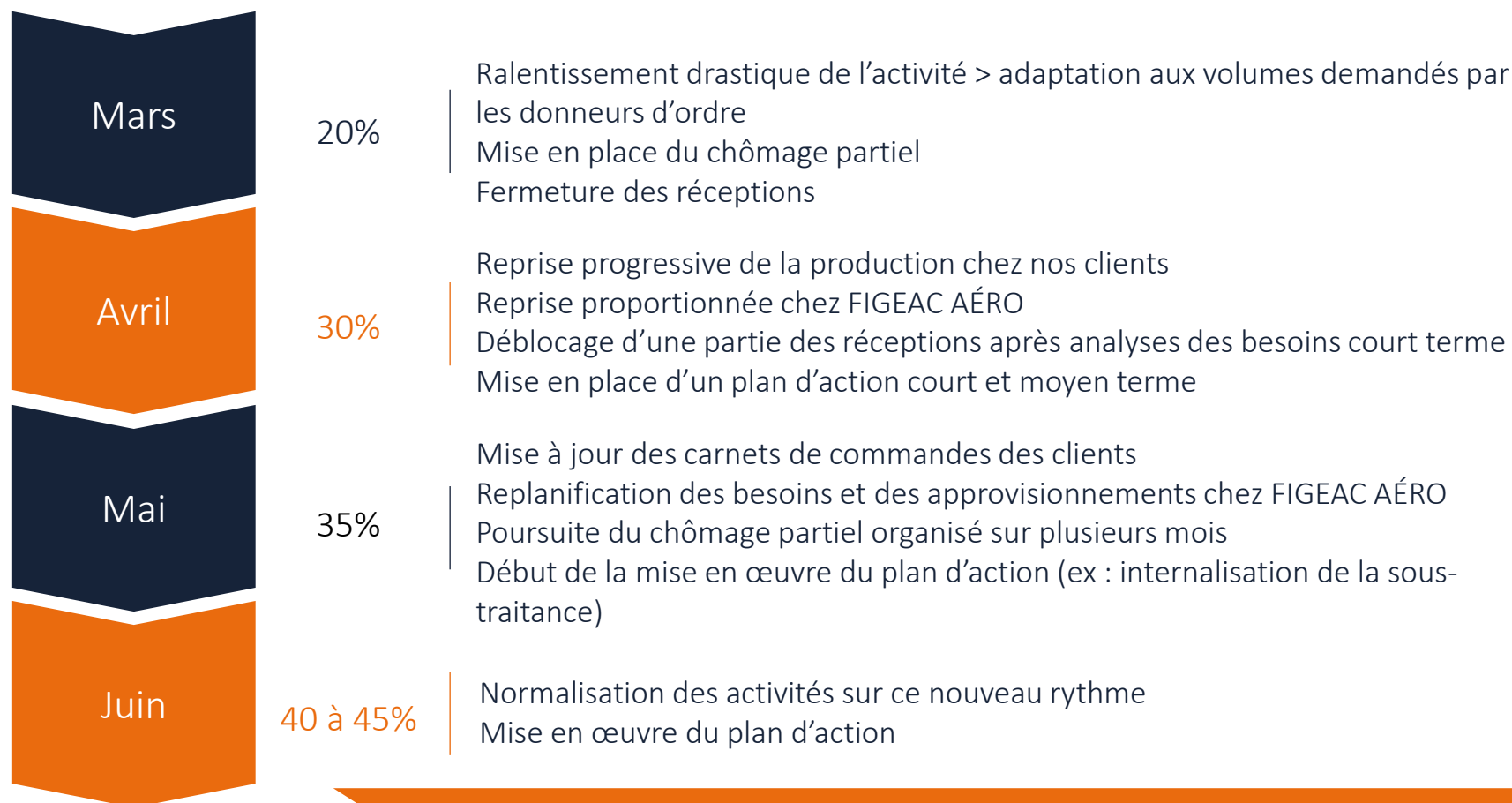


Point macro

	Pré-Covid Cadences mensuelles	Post-Covid Cadences mensuelles	Variation	Carnet de commandes en nbr d'avions
A350	9	6	-33%	564
A320	60	40	-33%	6 199
A330	4	2	-50%	322
B787	10	7	-30%	509
B777/777x	5	3	-40%	355
B737 LEAP	-	-	-	3 776

Des carnets de commandes significatifs mais une réduction des cadences inévitable à court terme

4 mois de crise sanitaire



Niveau d'activité faible suite au déstockage clients

Plan d'actions court terme

1

AJUSTEMENT DES EFFECTIFS

- Utilisation importante du chômage partiel. Arrêt des équipes de week-end et de nuit
- Focalisation des ressources sur les tâches essentielles

2

SÉCURISER NOS CARNETS DE COMMANDES

- Négocier les reports de commandes de nos clients
- Sécuriser nos parts de marché actuelles
- Sécuriser les appels d'offre en cours

3

NÉGOCIER LES REPORTS DE COMMANDES DE MATIÈRE PREMIÈRE

- Discussion avec les principaux provider de matière première et les donneurs d'ordre

4

INTERNALISER

- Rapatriement de la sous-traitance sur des activités Core
- Internalisation de certaines prestations de Maintenance et de Production
- Reprise de l'activité de gestion de la matière première

5

RÉDUIRE LES DÉPENSES ET LES COÛTS À COURT TERME

- Réduire significativement les Capex
- Réduire significativement les Opex
- Réduire les effectifs dans les pays étrangers

6

RÉDUIRE LE BFR

- Accélération de projets d'amélioration Supply chain DDMRP
- Re paramétrage du système ERP

Des actions sur la base de coûts déjà engagées et d'autres en préparation

ACHATS	<ul style="list-style-type: none"> Arrêt de plusieurs prestations externes Rapatriement de pièces en sous-traitance
CHARGES DE PERSONNEL	<ul style="list-style-type: none"> Gel des recrutements Prise de congés payés Arrêt des intérimaires Mécanisme de chômage partiel
AUTRES COÛTS	<ul style="list-style-type: none"> Réduction significative des dépenses discrétionnaires (déplacements, marketing,...) Baisse des frais généraux (assurances, transports..)

Base de coûts	M€	% du CA
Achats	238 025	53,47%
Charges de personnel	104 251	23,42%
Autres coûts (dont impôts de prod)	41 520	9,35%
Dépréciation & Amortissements	47 633	10,70%
EBIT	15 244	3,40%

Activité moyen terme en chute de 35%

- ▶ Besoin d'adapter le Groupe à ce nouveau contexte
- ▶ Des effectifs hors France déjà en baisse de 30% soit 600 personnes

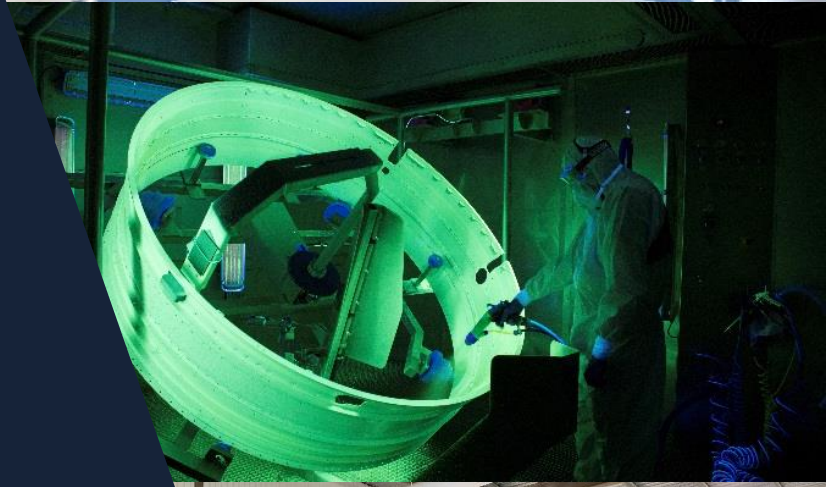
Taux d'utilisation des capacités

	Jun 2020	Nouvelles cadences
AMÉRIQUE	35%	55%
FRANCE	35%	60%
MAGHREB	30%	55%
FIGEAC AÉRO GROUP	35%	60%

- | Un outil industriel de très haut niveau
- | Un Footprint international et savoir faire mondialement reconnus favoriseront l'augmentation du taux d'utilisation des capacités

Covid-19

Actions commerciales



Contexte

Supply chain aéronautique fragilisée à tous les niveaux par les baisses importantes de cadences

Déstabilisation de la supply chain qui peut être source d'opportunité au travers d'une consolidation des besoins vers les acteurs majeurs

Une approche commerciale non homogène des donneurs d'ordre vis-à-vis de la supply chain

FIGEAC AÉRO dans le **Top 9**
Mondial des fournisseurs
du Groupe Airbus en pièces
élémentaires (Details Parts
Partners AWARDS 2020)



Performance et Stratégie récompensées par Airbus Group

Confiance de nos clients historiques



RENOUVELLEMENT

Taux de renouvellement
des contrats très élevé
proche de 96%

GAINS DE PART DE MARCHÉ

Sur contrats existants
grâce à nos schémas
industriels et notre
compétitivité

AFFAIRES NOUVELLES

Discussions sur des affaires
nouvelles



Renouvellement récent d'un contrat majeur (plusieurs
dizaines de M€ de CA annuel) sur une durée de 7 ans

Appels d'offres en cours avec des donneurs d'ordres majeurs



- | Un outil à la pointe de la technologie qui apporte de la compétitivité
- | Un footprint qui nous permet d'accroître la proximité avec nos clients
- | Un savoir-faire reconnue sur des pièces complexes

Diversification : Energie et défense



- | Une équipe commerciale dédiée
- | Un savoir-faire rare et reconnu
- | Des possibilités de nouvelles affaires avec les clients existants

CAMERON
A Schlumberger Company

Schlumberger

WEIR
OIL & GAS



- | Une expertise dans la fabrication de pièces très techniques
- | Un process 100% intégré
- | Un site dédié à la pointe

SAFRAN

nexter

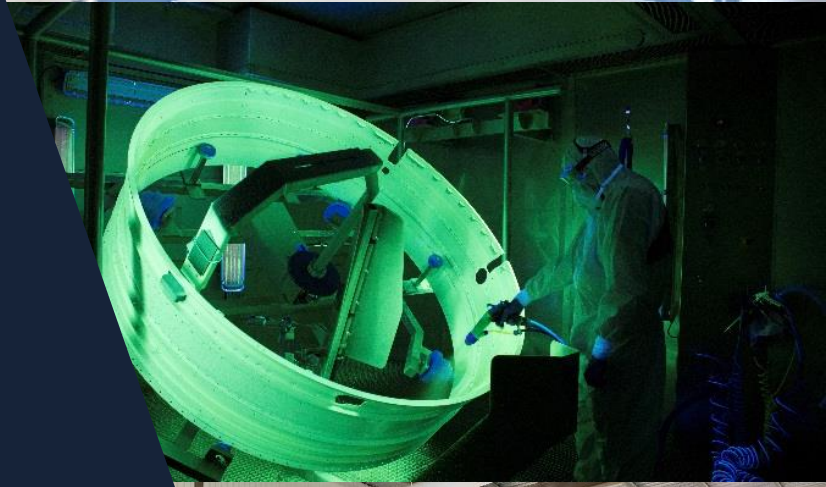
Confiance en l'avenir

Très bon taux de renouvellement de nos contrats qui nous permet d'obtenir de la visibilité sur nos affaires historiques et de consolider un socle d'activité

Très bon niveau de confiance quant aux gains de nouvelles affaires dans les prochaines mois

Diversification engagée et fructueuse dans les domaines de l'énergie et de la défense

PERSPECTIVES



Stratégie dans le contexte du Covid-19

DES AVANTAGES COMPÉTITIFS

- ▶ Leader Européen
- ▶ Une empreinte industrielle inégalée dans le secteur du Build to Print
- ▶ Un outil industriel à la pointe et très bien investi
- ▶ Une forte capacité d'industrialisation

UN FORT NIVEAU DE LIQUIDITÉ

- ▶ Obtention d'un PGE pour 80 M€
- ▶ Une trésorerie de 107 M€
- ▶ Gestion stricte du BFR

UNE CONFIANCE INALTÉRÉE DES CLIENTS

- ▶ Renouvellement de contrats importants
- ▶ De nombreuses consultations en cours
- ▶ Diversification métiers et clients appréciées

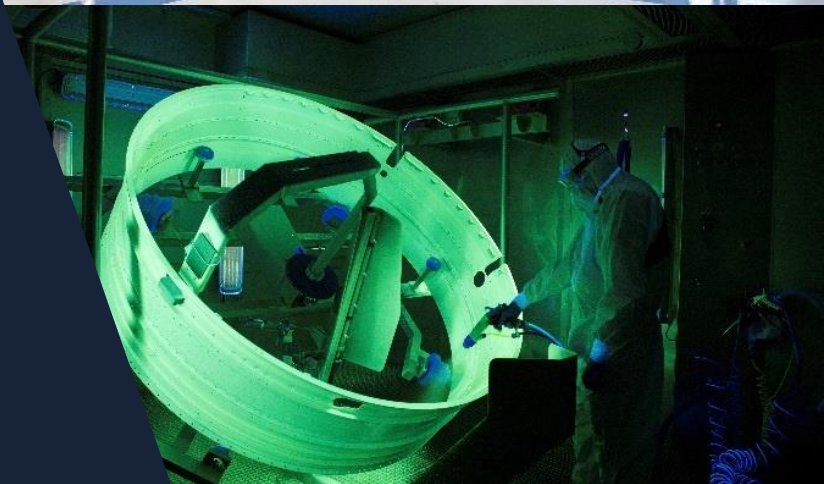
FIGEAC AÉRO est solide et saisira les opportunités de marché afin de renforcer sa position concurrentielle et de créer de la valeur post crise

Perspectives

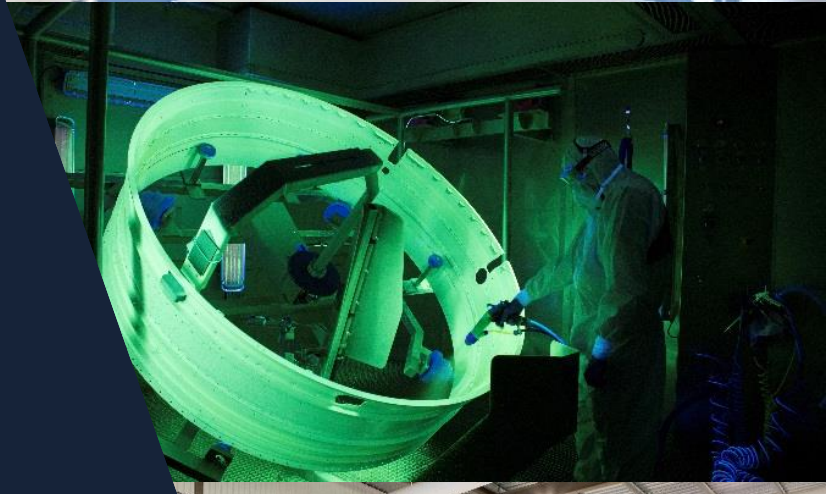
Il est difficile d'établir des prévisions à court terme en raison du manque de visibilité quant à la reprise du trafic aérien mondial et de la conséquence sur les livraisons des avionneurs

FIGEAC AÉRO estime ne pas être en mesure de formuler d'objectifs financiers pour l'exercice 2020/21

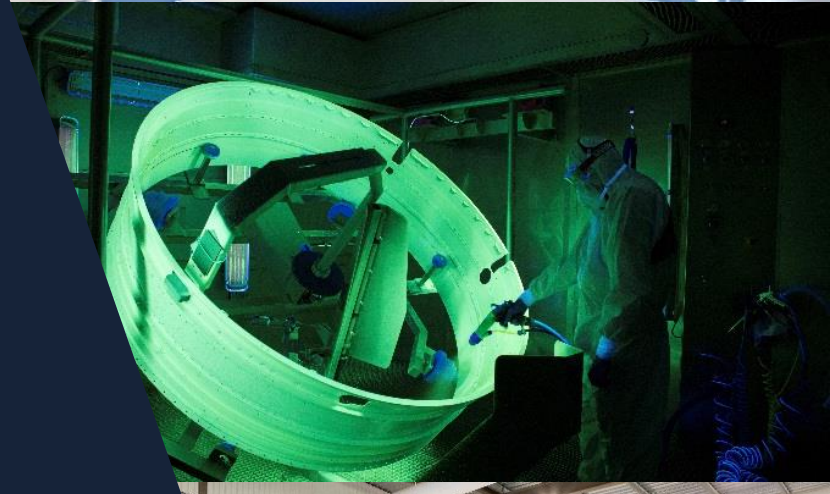
Le Groupe communiquera le 7 septembre sur les mesures qui doivent être engagées pour s'adapter au caractère durable de la crise



Q & A



ANNEXES



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 notamment 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%

De l'industrialisation aux produits finis



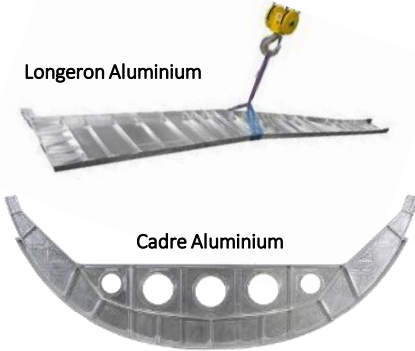
PIÈCES STRUCTURE ALUMINIUM

PIÈCES MOTEURS ET PRÉCISES

PIÈCES STRUCTURE MÉTAUX DURS

PIÈCES DE TOLERIE

Longeron Aluminium



Carter Moteur Titane



Ferrure d'empennage Titane

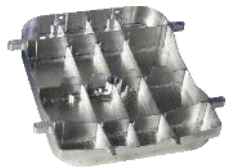


Longeron Titane



SOUS-ENSEMBLES

Structure de porte Aluminium



Virole Titane



Bec de séparation Aluminium



Ferrure Attache Moteur Inconel



Mécanisme de porte



Cloison Fuselage



Glissière de volets Titane



Des domaines d'intervention variés

FUSELAGE

Planchers assemblés
Cadres
Traverses
Rails de sièges
Cloisons
Portes d'accès
Anneaux de pression
Fixations de sièges
Poutres

AILE

Longerons
Nervures
Panneaux d'ailes
Chariots
Glissières
Ferrures
Trappes

STABILISATEUR VERTICAL ET HORIZONTAL

Longerons
Nervures
Panneaux d'empennage
Assemblage de structures d'empennage

COCKPIT

Cadres de hublots
Console central & cotés

TRAIN D'ATERRISSAGE

Compas
Col de cygne
Ferrures

MAT REACTEUR

Panneaux
Nervures
Assemblage de mats réacteur
Ferrures d'attache aile
Ferrures d'attache moteur

MOTEUR / NACELLE

Carters
Viroles
Becs de séparation
Ferrures de suspension
Aubes
Capots
Inverseurs de poussées
Portes antigel
Poutres
Cadres

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

ÉQUIPEMENTIERS (MOTORISTES)



Rolls-Royce



SAFRAN



Pratt & Whitney
A United Technologies Company



THE POWER OF FLIGHT

lisi AEROSPACE

CONSTRUCTEURS



AIRBUS



EMBRAER



Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY



DAHER



PIACCIO AERO P



HondaJet



FOURNISSEURS

FIGEAC AERO GROUPE

we are

senior



asco



MAGELLAN AEROSPACE



Gardner AEROSPACE

MECACHROME

SOUS ENSEMBLIERS

LATÉCOÈRE

STELIA
RELIABILITY PERFORMANCE

ZODIAC AEROSPACE

SPIRIT AEROSYSTEMS

GKN AEROSPACE

ALKAN

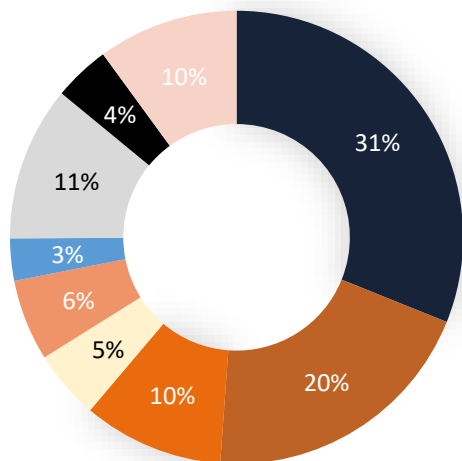
PREMIUM AEROTECH

Triumph Group, Inc.

DAHER

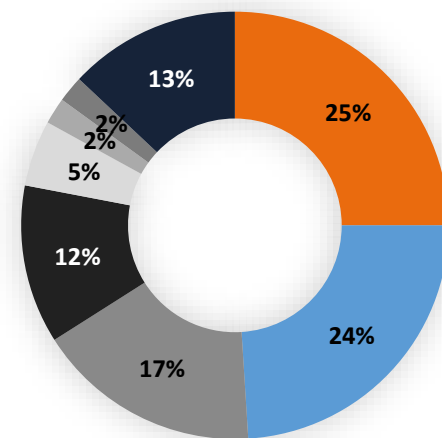
Présents sur les principaux programmes aéronautiques

CA par programme¹



- A350
- A320
- Autres programmes Airbus
- B787
- LEAP
- Global 7/8
- Autres programmes aérostructures
- Autres programmes Moteurs
- Autres

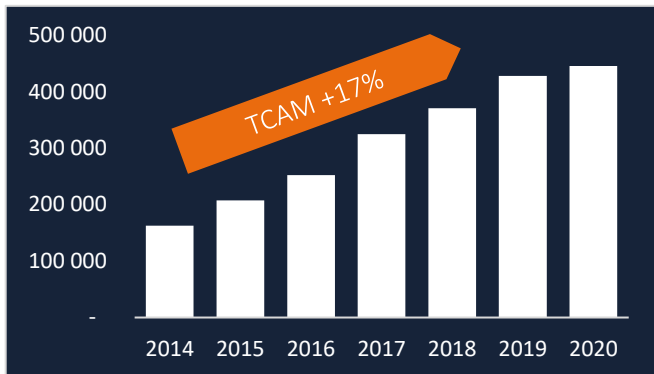
CA par client¹



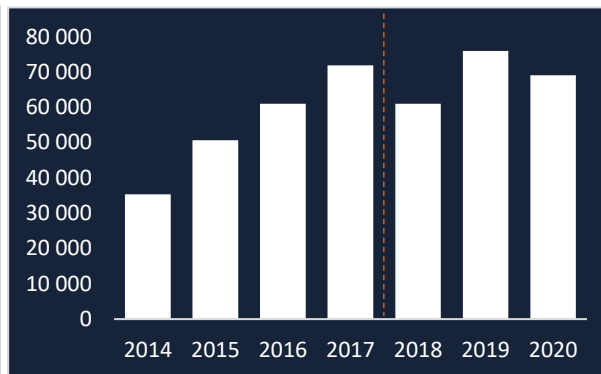
- STELIA
- AIRBUS
- GROUPE SAFRAN
- SPIRIT France
- LATECOERE
- Embraer
- Bombardier
- Autres clients

Évolution de nos principaux indicateurs

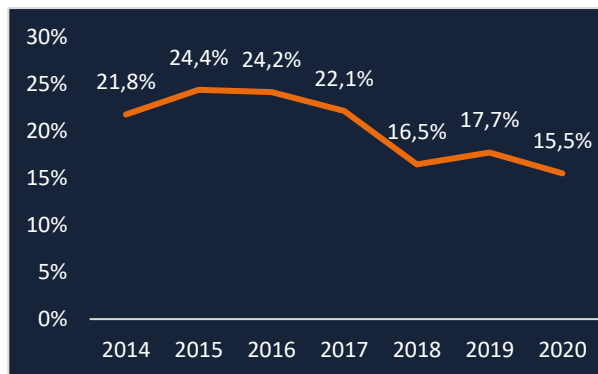
Évolution du CA en K€ et taux de croissance



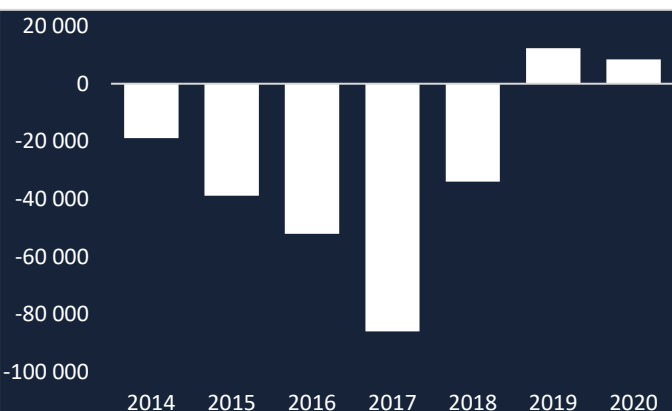
Évolution de l'EBITDA courant en K€
IFRS 15 à partir de 2018



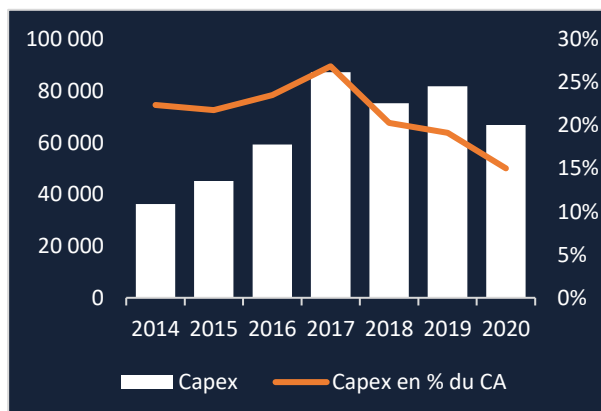
Évolution de la marge d'EBITDA courant
IFRS 15 à partir de 2018



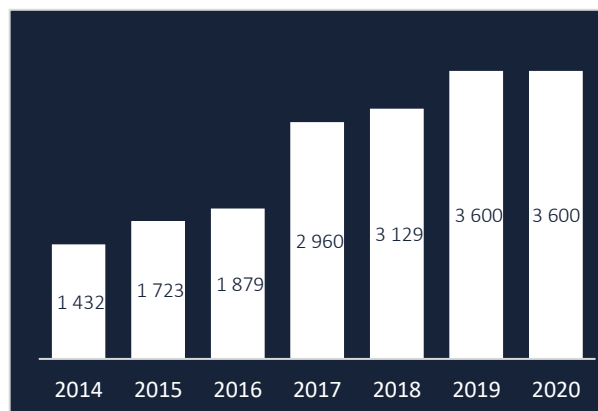
Évolution des FCF en K€



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



Évolution des effectifs



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



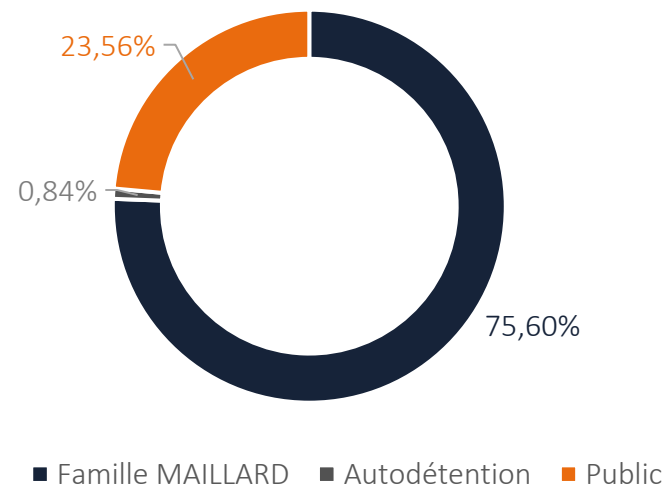
3 600 employés



+ de 350 machines

Actionnariat et communication

Répartition du capital au 31/03/20



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



AGENDA

Chiffre d'affaires 1 ^{er} trimestre 2020/21	7 septembre 2020
Assemblée Générale	18 septembre 2020
Chiffre d'affaires 1 ^{er} semestre 2020/21	19 novembre 2020
Résultats 1 ^{er} semestre 2020/21	16 décembre 2020
Chiffre d'affaires 3 ^{ème} trimestre 2020/21	4 février 2021
Chiffre d'affaires annuel 2020/21	19 mai 2021

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