



Résultats semestriels 2019/20



18 décembre
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.

FIGEAC AÉRO EN BREF

1

UN MARCHÉ EN
CROISSANCE ET RÉSILIENT

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

2

UN FOURNISSEUR
DE RÉFÉRENCE
N°1 EUROPÉEN

Présent auprès de tous les grands
donneurs d'ordre

3

POSITIONNÉ SUR LES
PRINCIPAUX
PROGRAMMES

actuels et futurs

4

UNE EXCELLENCE
INDUSTRIELLE ÉPROUVÉE
ET DES SITES BEST COSTS

Nous livrons à l'heure et avec la
qualité requise

5

UNE CROISSANCE
RENTABLE DEPUIS 2014

TCAM¹ 21%
sur les 6 derniers exercices

6

OPPORTUNITÉS

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

Évolution du Groupe

PHASE 1

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

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



19 M€
de CA en 2000

PHASE 2

2001-2010 expansion du site de Figeac

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



59 M€
de CA en 2010

PHASE 3

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

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



428 M€
de CA en 2019

PHASE 4

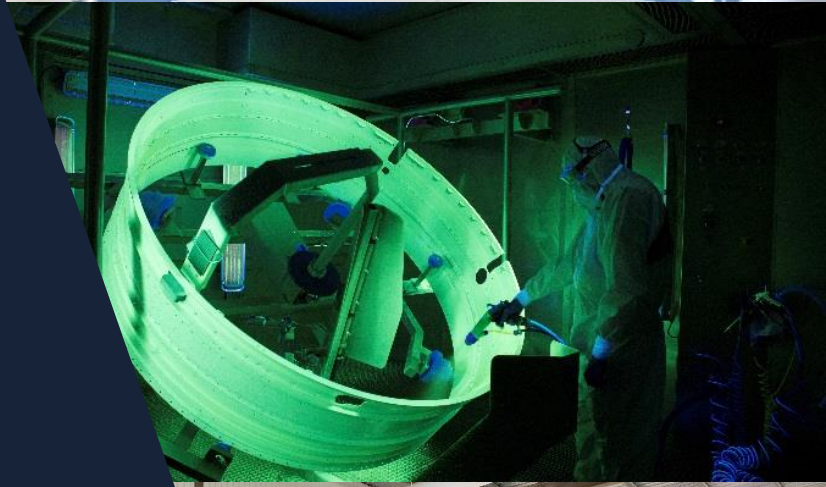
2021-2024

CRÉATION DE VALEUR

LA CROISSANCE

DEVIENT UN LEVIER

FAITS MARQUANTS DU S1 2019/20



Les faits marquants 2019/20



Une activité au S1 en croissance **+11,1%** malgré un marché difficile

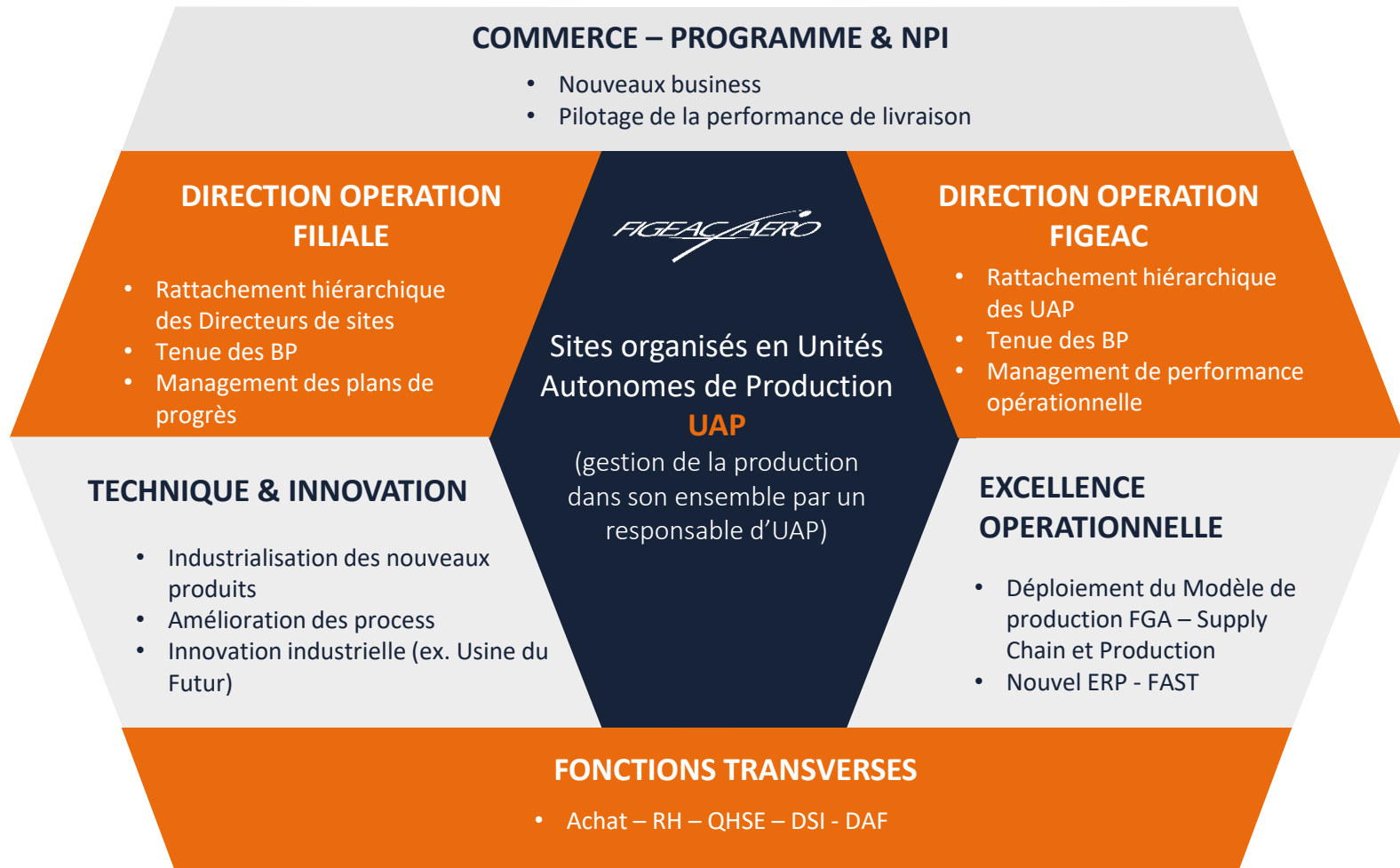
2019/20
une année de transition

Des résultats affectés par des éléments conjoncturels

Mise en œuvre du nouveau plan de développement 2021/24

Mise en place d'une nouvelle organisation

Les principes



Mise en place d'une nouvelle organisation

Amélioration de la performance

LEVIER 1

Utilisation optimisée
des ressources

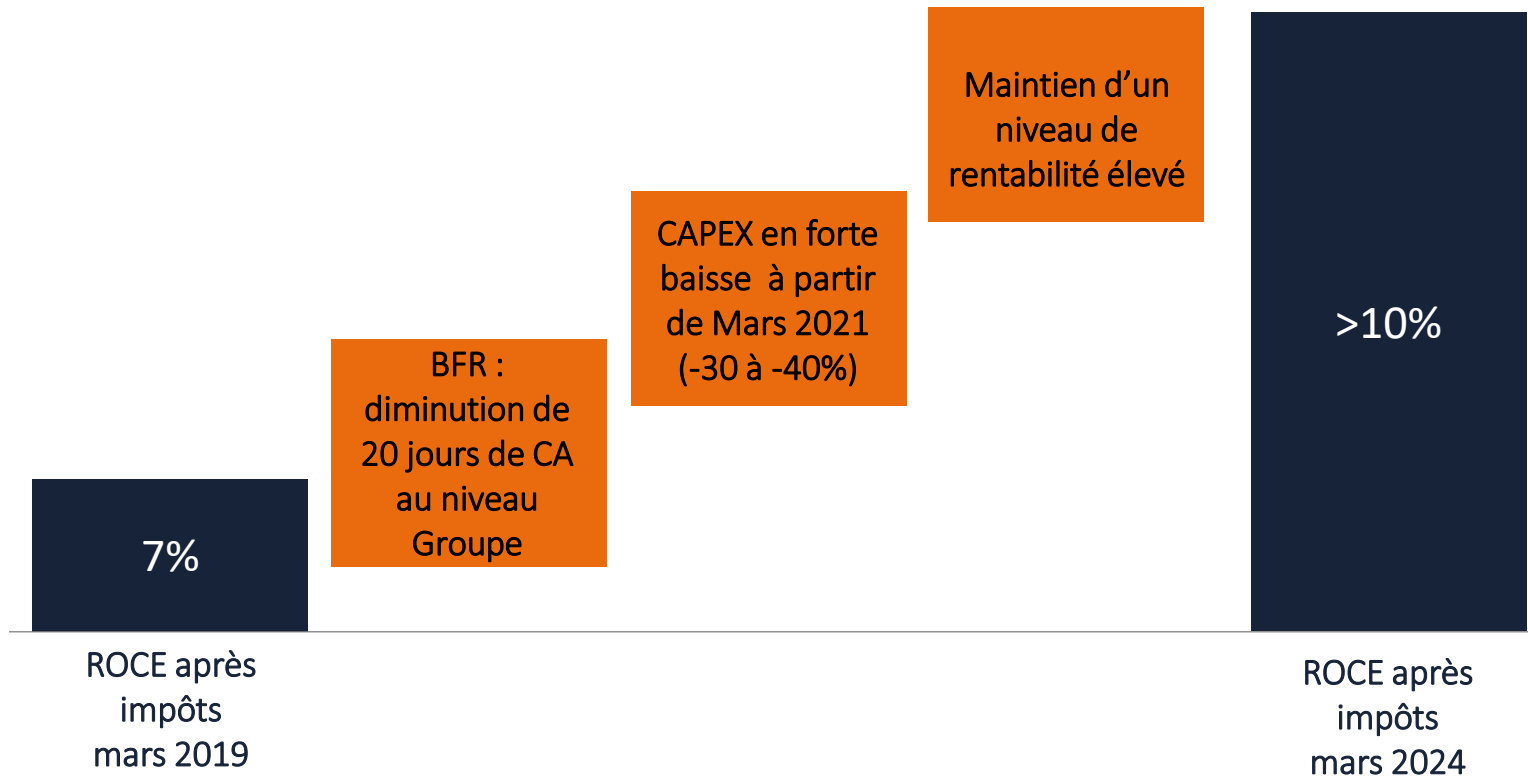
- | Utilisation optimale des ressources existantes pour limiter l'investissement de croissance
- | Piloter l'équilibrage des charges de l'outil industriel existant
- | Transversalité & Esprit Groupe – synergies et partage des bonnes pratiques : développement produits, centralisation des achats, rationalisation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

LEVIER 2

Excellence industrielle

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

Création de valeur au cœur de la stratégie



Renforcement des actions BFR

1

MANAGEMENT DE PRODUCTION PAR LES FLUX

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

2

DES STOCKS DE PRODUITS FINIS NÉCESSAIRES

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

3

DES LIGNES « CLASSE A »

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

4

DES STOCKS DE MATIÈRE PREMIÈRE RÉDUITS

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

5

FOURNISSEURS

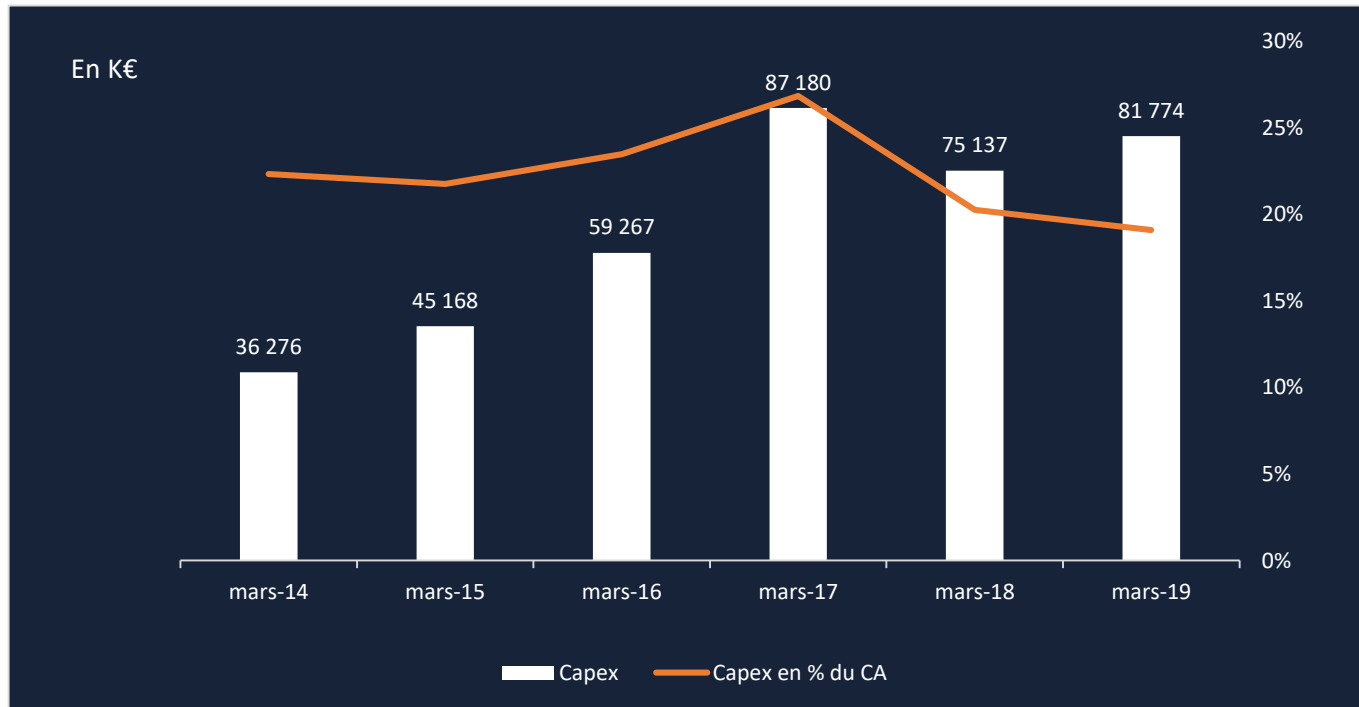
- Achat de produits entièrement finis et approvisionnement en juste à temps
- Levier limité sur les délais de paiement en raison de la LME

6

DES CRÉANCES CLIENTS SOUS CONTRÔLE

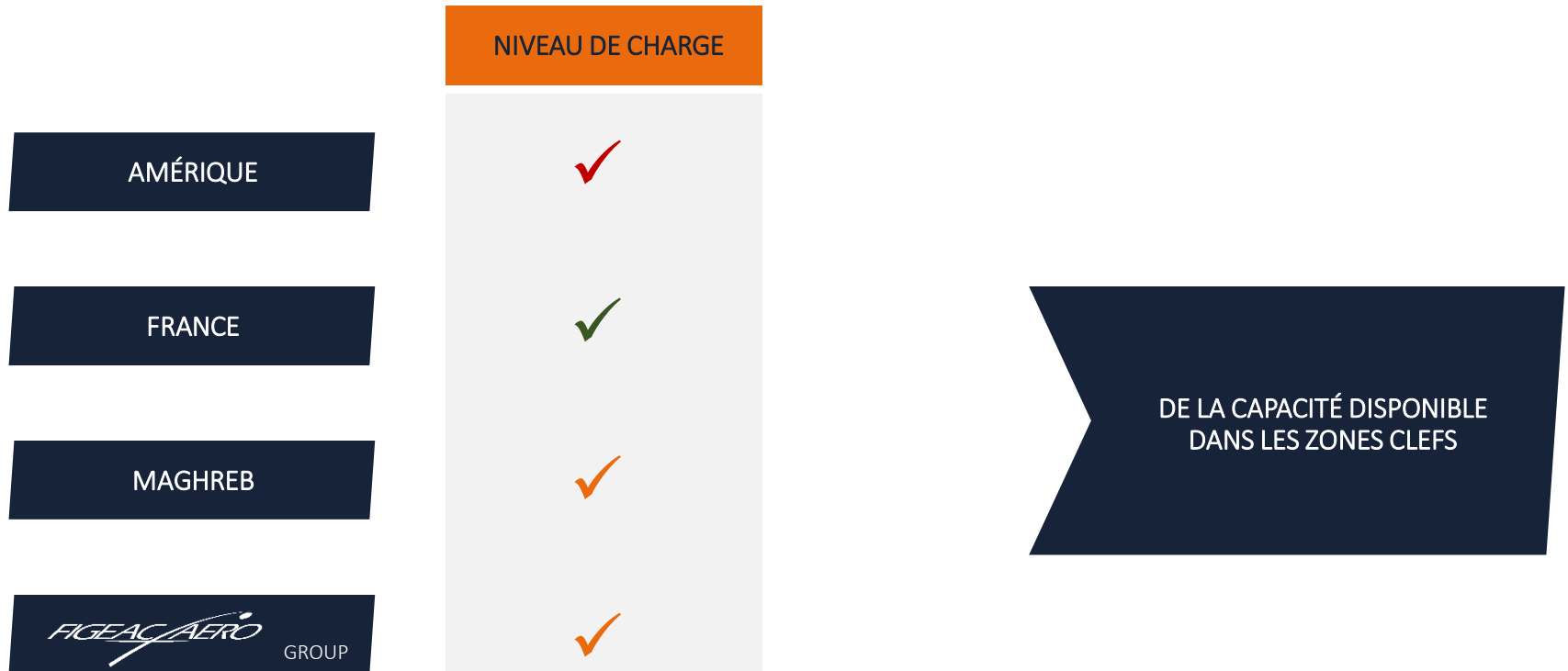
- Renforcement du Pôle Recouvrement
- Renégociation des délais de paiement clients

CAPEX : un outil industriel bien investi



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

CAPEX : des capacités disponibles



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

Rentabilité : des gisements de gains importants

DES USINES GREENFIELD

TUNISIE
(2012)

USA
(2014)

MAROC
(2015)

MEXIQUE
(2015)

CAPEX : +100 m€

Modèle FIGEAC AERO en zone best cost

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

AVANTAGES

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

INCONVÉNIENTS

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

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

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

Déploiement du Lean

Schéma actuel

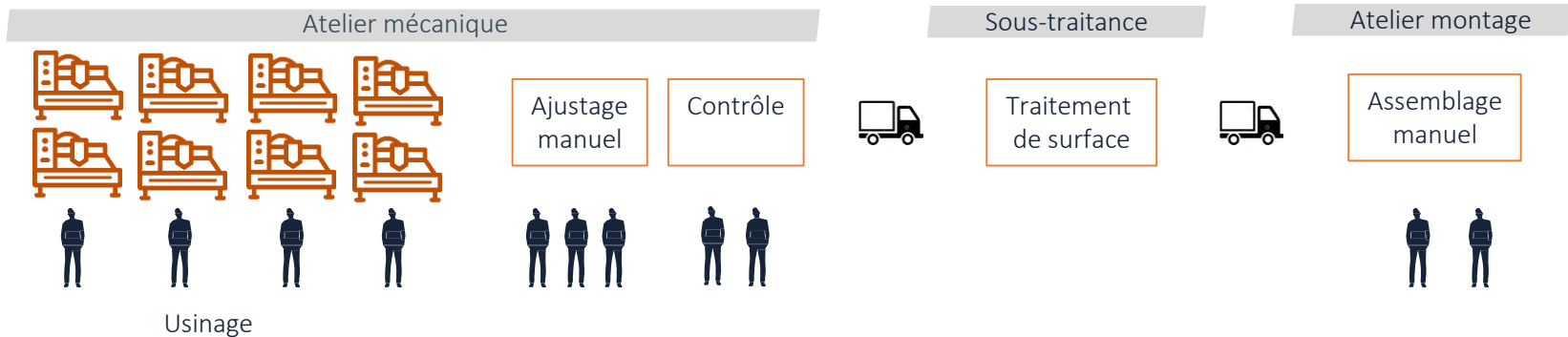
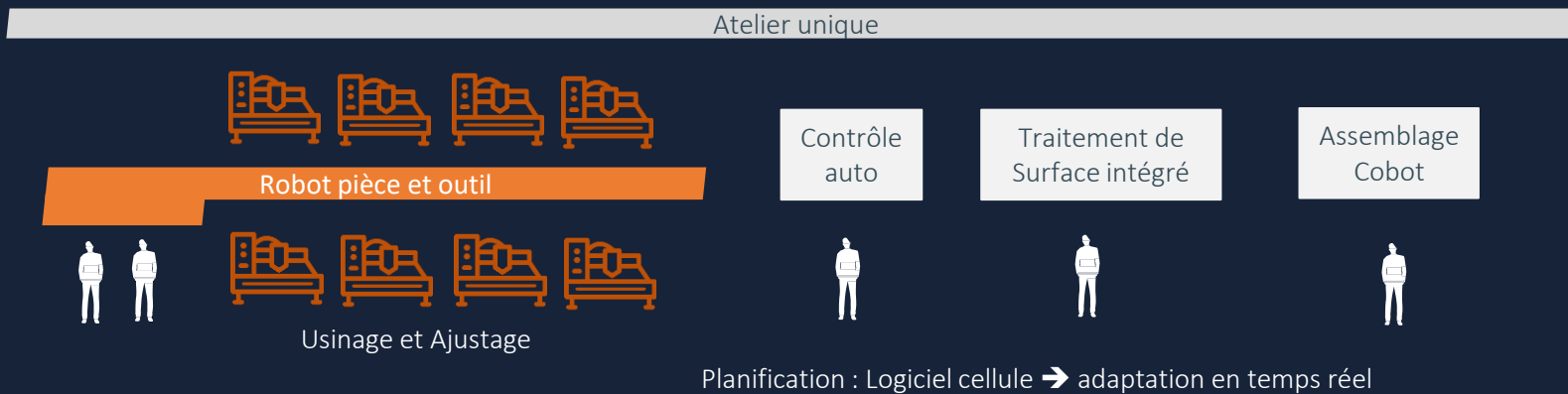


Schéma Lean



GAIN OPEX + BFR = PAYBACK À 3 ANS

Amérique du Nord: principal relais de croissance

AVANTAGES COMPETITIFS

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



OBJECTIFS

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

Une année de transition

Nos états financiers seront impactés par les éléments conjoncturels suivants

- ➔ La crise du 737 Max avec des cadences en dessous des attentes et un arrêt de la production au T4
- ➔ Des nouveaux contrats (MHI, Bombardier, Triumph, Embraer, Rolls Royce) en phase de ramp-up
- ➔ Le décalage de la certification du Boeing 777X pour lequel des OPEX et CAPEX ont été engagés
- ➔ Le récent recalage à la baisse du B787
- ➔ L'ajustement opérationnel lié à la fin du ramp up de l'A350
- ➔ L'arrêt de l'A380 et du CRJ qui génèrent de la sous activité et des coûts de redéploiement
- ➔ Des capex encore élevés qui diminueront très fortement à partir de l'exercice prochain (de 30 à 40% en année pleine) dans le cadre du plan 2021/24

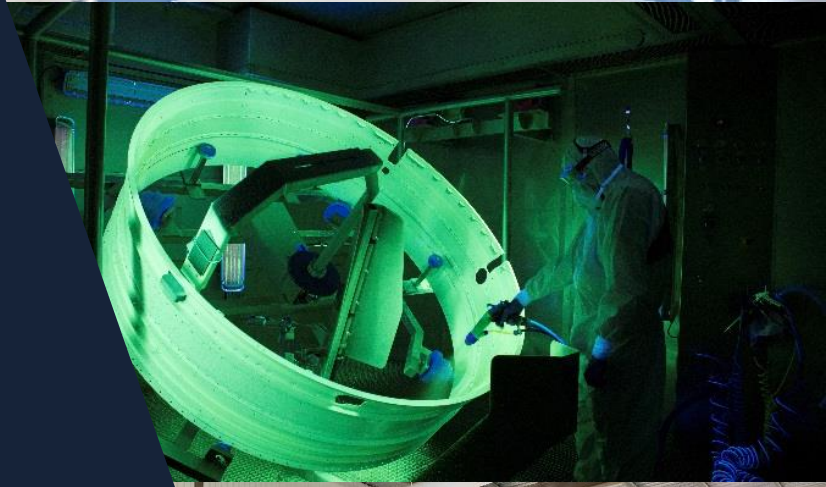
Impact du 737 Max

- | Notre exposition au LEAP de Safran via l'A320 Neo et le B737 Max était de 6% du CA à mars 2019
- | Notre exposition au 737 Max est majoritaire car Safran détient 100% de parts de marché alors que celle-ci est partagée s'agissant de l'A320 Neo
- | Notre budget à mars 2020 anticipait une croissance de l'A320 Neo mais également du 737 Max pour un retour à 52/avions par mois dès notre T3 (à fin décembre) (T4 pour Safran et Boeing) contre 42 avions/mois annoncé par Boeing
- | En conséquence, l'exposition au 737 Max ne sera pas en croissance sur l'exercice 2020 et l'arrêt de production décidé le 16 décembre par Boeing au T1 2020 affectera déjà notre exercice clos à mars 2020.
- | Cet impact est estimé à plusieurs millions en CA et entrainera une sous activité et donc une dégradation de notre EBITDA
- | FIGEAC AÉRO est en train de prendre toutes les mesures qui permettront de limiter cet impact

RÉSULTATS DU S1 2019/20

Comptes en cours d'audit.

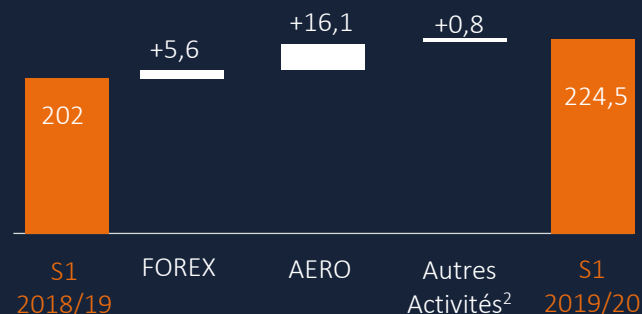
Les comptes seront arrêtés par le Conseil d'Administration qui se tiendra le 31/12/2019



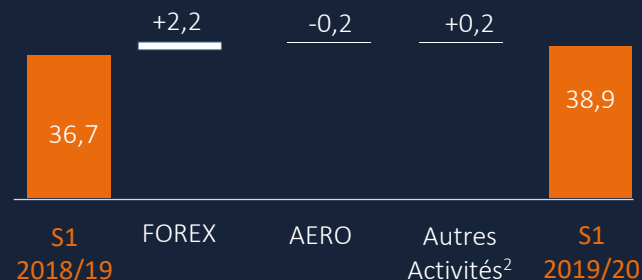
RS1 2019/20 : bridge CA et EBITDA courant

- | Progression de l'activité de **+11,1%** (+8,4% pcc)
- | Une croissance générée par les gains de **nouveaux contrats** dans un marché des Aérostructures difficile
- | La crise du B737 MAX avait déjà affecté notre S1
- | Une rentabilité toujours élevée avec une marge d'EBITDA¹ courant **pénalisée par un marché de l'aéronautique stable**
- | Impact **IFRS 16** : +953 K€ d'EBITDA courant
- | A périmètre et taux de change constant marge EBITDA courant de 16,8% à **36,7 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€	S1 2018/19	S1 2019/20	var	var à pcc
CA	174 732	196 080	12,2%	9,20%
EBITDA courant	34 663	36 548	5,4%	-0,7%
Marge	19,8%	18,6%		

Le retrait de la marge reflète le ralentissement des contrats historiques lié à un marché des Aérostructures difficile (baisse de cadences, arrêts de programmes ...) et à ce titre le Groupe entend adapter sa base de coûts en conséquence

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€	S1 2018/19	S1 2019/20	var	var à pcc
CA	27 286	28 403	4,10%	3,10%
EBITDA courant	2 032	2 393	17,7%	12,2%
Marge	7,4%	8,4%		

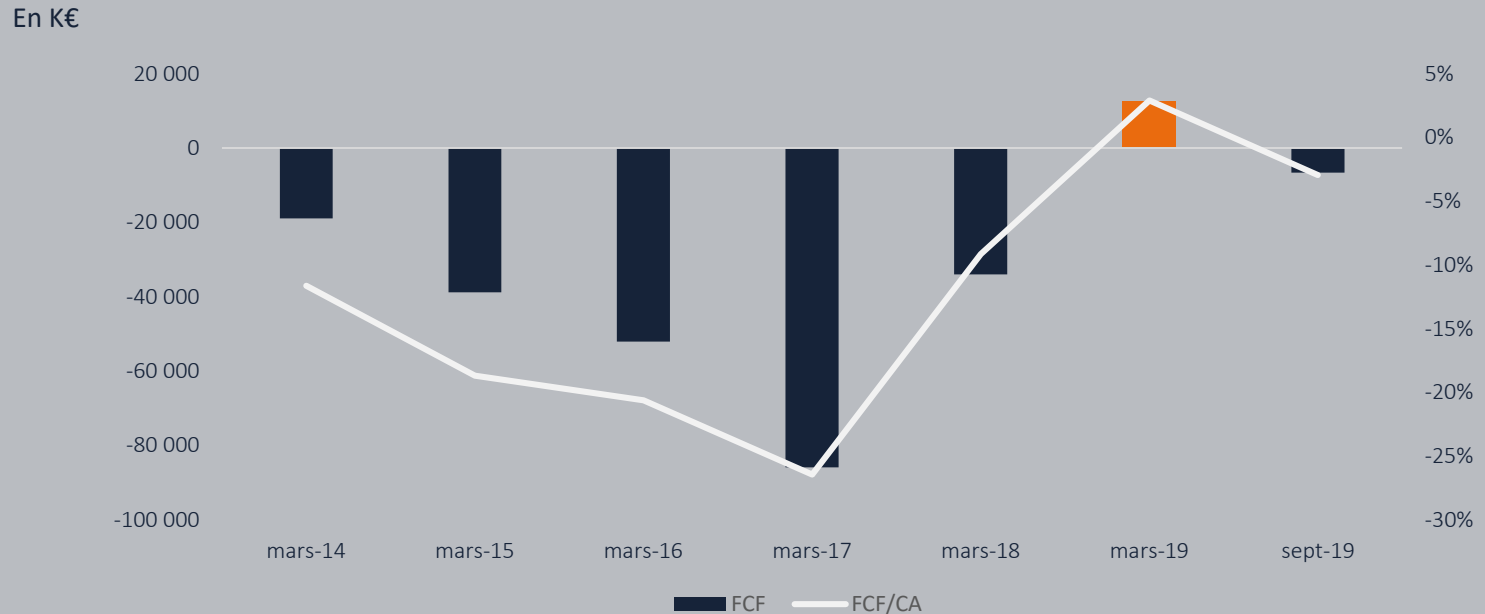
CA largement tiré par l'activité Traitement de Surface et la demande sur le secteur pétrolier

Profitabilité en forte hausse mais encore insuffisante

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

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

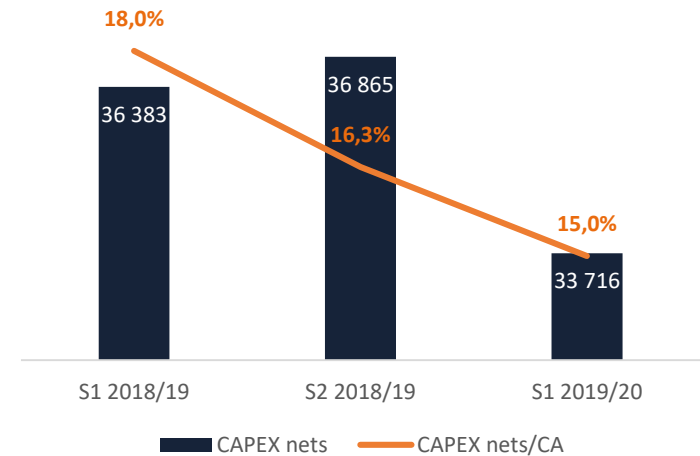
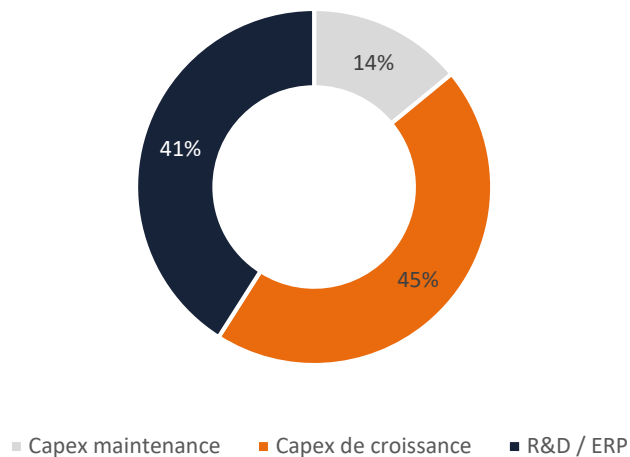
Fléchissement temporaire des FCF dans une année de transition



- | Une année de transition qui pénalise notre marge
- | Des capex encore élevés mais qui baisseront très fortement sur les prochaines années
- | Un niveau de BFR satisfaisant mais qui continuera de s'améliorer

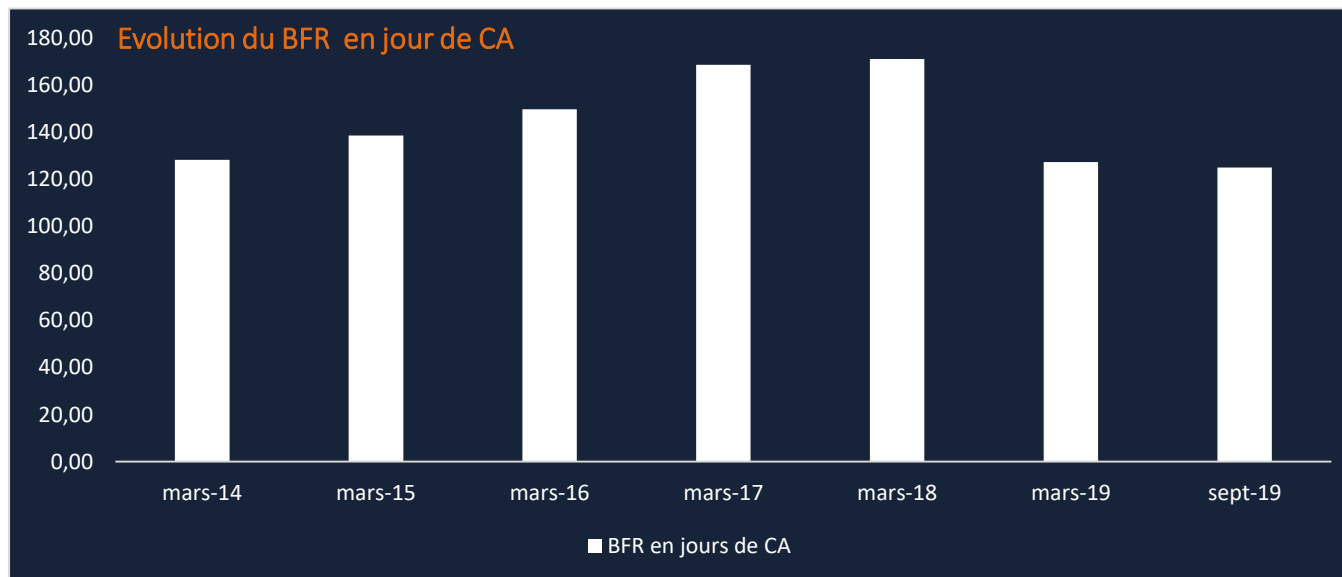
Évolution des capex

Répartition des CAPEX à septembre 2019



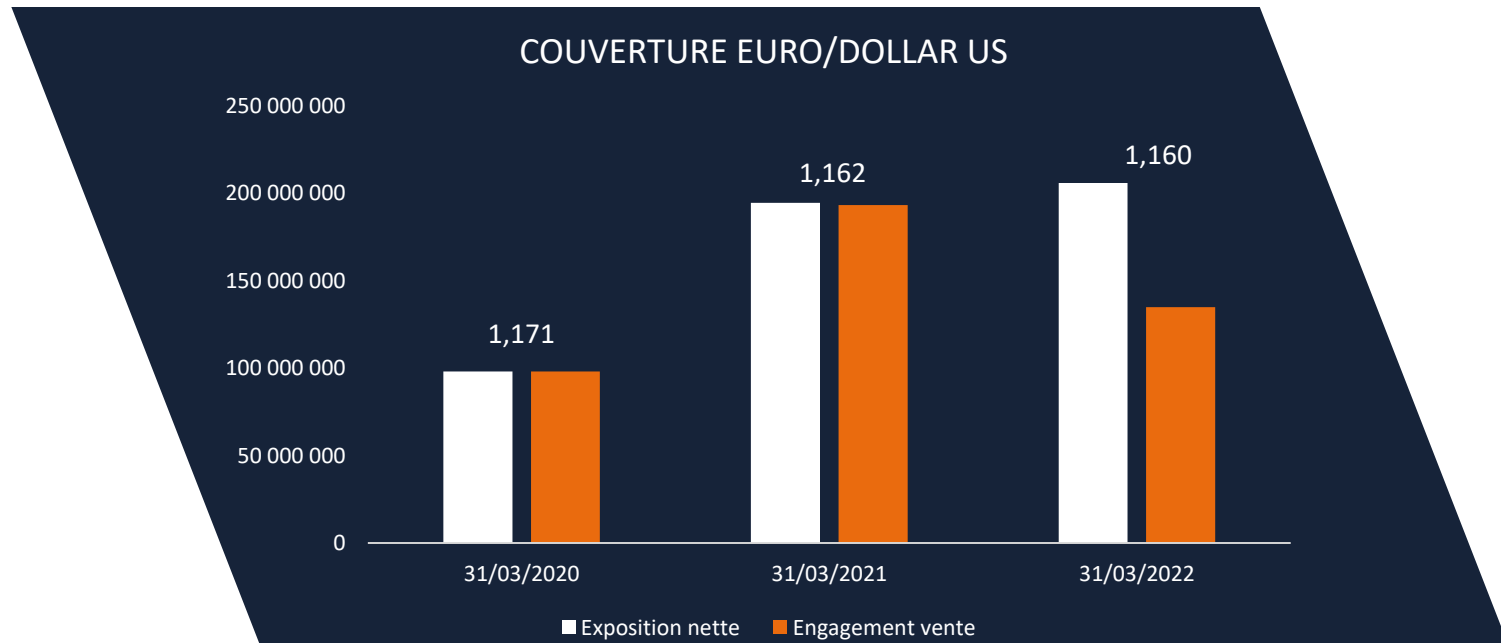
- | Des capex encore importants au S1 pour nourrir notre forte croissance mais qui diminuent en pourcentage de notre chiffre d'affaires par rapport à N -1
- | Les capex diminueront très fortement à partir de l'année prochaine et seront déjà plus faible au S2
- | Une R&D importante et la mise en place de l'ERP pour maintenir notre compétitivité et accompagner notre croissance

BFR : axes d'amélioration identifiés



- | Contexte historique de hausse du BFR
- | Diminution de **2 jours de CA**
- | Dans un contexte de **forte croissance**
- | **Un potentiel d'amélioration** encore important

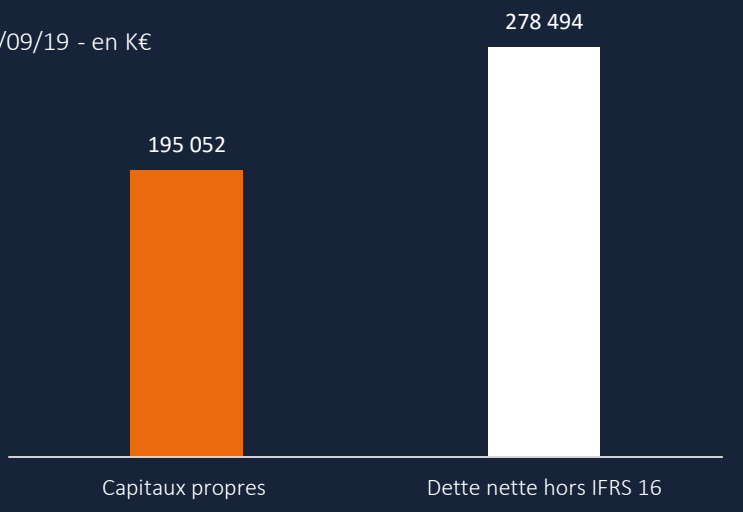
Couverture €/ \$



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

Structure financière

Au 30/09/19 - en K€



Un endettement généré par le développement du Groupe

Un ratio de dette nette¹/EBITDA courant à 3,7x

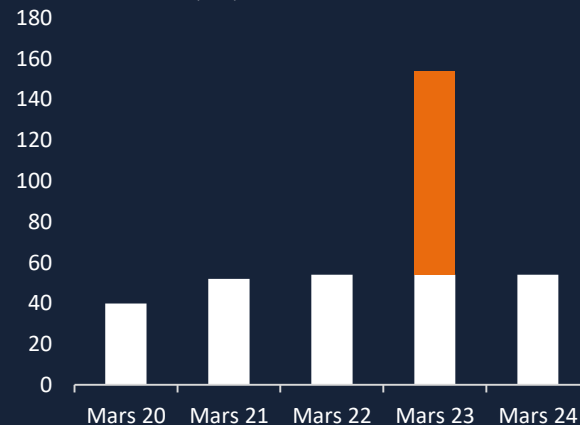
Un coût de la dette faible et largement couvert à taux fixe

S1 2019/20 : Impact IFRS 16 +8,4 M€

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

Des lignes de crédits régulièrement renouvelées

Maturité de la dette au 30/09/19 - en M€



¹ Hors passifs financiers ne portant pas intérêts et hors impact IFRS 16

2021/24 : vers une solidité financière pérenne

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

Objectif de désendettement

AMÉLIORATION DU ROCE

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

REVUE PORTEFEUILLE

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

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

Compte de résultat simplifié

En K€ IFRS	30/09/18	30/09/19	Var.	Var. pcc
Chiffre d'affaires	202 018	224 483	11,1%	8,4%
EBITDA courant ¹	36 695	38 941	6,1%	-
EBITDA courant ¹/CA	18,2%	17,3%		
Résultat opérationnel courant	16 990	13 649		
Marge opérationnelle courante	8,4%	6,1%		
Autres produits opérationnels	511	406		
Autres charges opérationnelles	(322)	(1 502)		
Résultat opérationnel	17 179	12 553		
Coût de l'endettement financier net	(4 636)	(4 828)		
Gains & pertes de change réalisés	(289)	(5 681)		
Gains & pertes latents sur instr. fi.	(387)	(4 116)		
Autres charges et produits financiers	(198)	(50)		
Impôts sur les résultats	(2 673)	1 541		
Quote-part de résultat net des sociétés ME		(47)		
Résultat net corrigé des effets Latents	10 187	2 260		
Résultat net	8 996	(628)		
Résultats net, part du Groupe	9 168	(636)		

- | Croissance de l'activité dans un marché difficile
- | EBITDA courant impacté par un ralentissement des contrats historiques et des nouveaux contrats en phase de ramp-up
- | 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 soit 2 660 K€ au 30/09/18 et 2 920 K€ au 30/09/19

Tableau des flux de trésorerie simplifié

En K€ IFRS	31/03/19	30/09/19
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier et impôts	63 937	32 112
Variation du besoin en fond de roulement	21 698	(5 029)
BFR exprimé en jour de CA HT	127	125
Flux net de trésorerie généré par l'activité	85 635	27 083
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(73 248)	(33 716)
FREE CASH FLOW	12 387	(6 633)
Incidences des variations de périmètre	(2 640)	-
Acquisition ou cessions d'actions d'autocontrôle	(1 969)	(1 717)
Variation des emprunts et des avances remboursables	28 403	12 538
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financements	26 434	10 821
Variation de la trésorerie	36 181	4 188
Position de trésorerie nette	72 951	77 519

Free Cash-Flow temporairement impacté par un décalage de paiement (TVA et Crédit d'Impôts Recherche) de 6 M€.

Une génération de cash impacté par le niveau de marge et des investissements nets élevés mais qui diminueront fortement sur les années à venir.

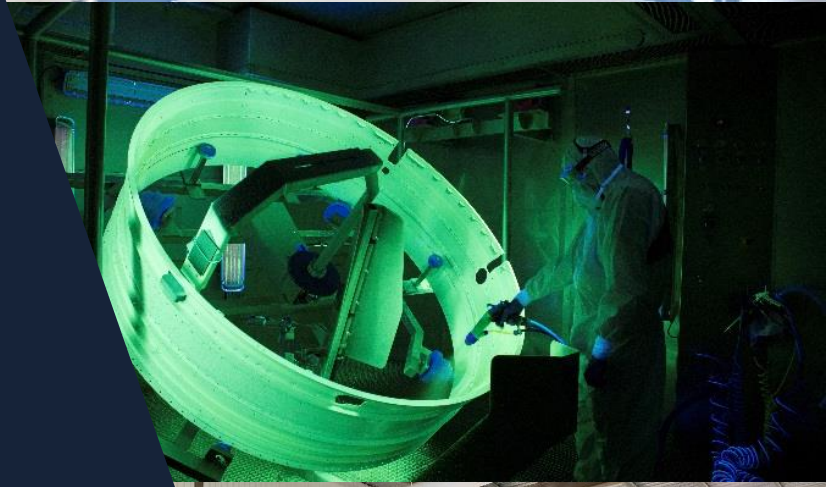
Le Besoin en Fonds de Roulement poursuit son amélioration en termes de jours de chiffre d'affaires

Bilan simplifié

K€ - IFRS	31/03/2019	30/09/2019
Immobilisations	331 110	342 679
Autres actifs non courants	52 630	69 981
Stocks	178 272	186 930
Autres actifs courants	126 031	105 050
Trésorerie	122 418	119 933
TOTAL ACTIF	810 462	824 573
Capitaux propres	198 323	195 052
Dettes financières non courantes	294 036	309 707
Passifs non courants	66 198	74 191
Dettes financières court terme	49 467	42 415
Partie courante dettes financières	36 006	49 209
Dettes ne portant intérêts	17 792	17 624
Avances remboursables	5 154	5 495
Passifs courants	143 487	130 880
TOTAL PASSIF	810 462	824 573

| Impact IFRS 16 +8,4 M€ sur la dette

PERSPECTIVES



Poursuite de notre stratégie

EUROPE : MAINTIEN DE NOTRE TAILLE CRITIQUE

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

AMÉRIQUE : RELAIS DE CROISSANCE

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

BEST COST : LEVIER DE COMPÉTITIVITÉ

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

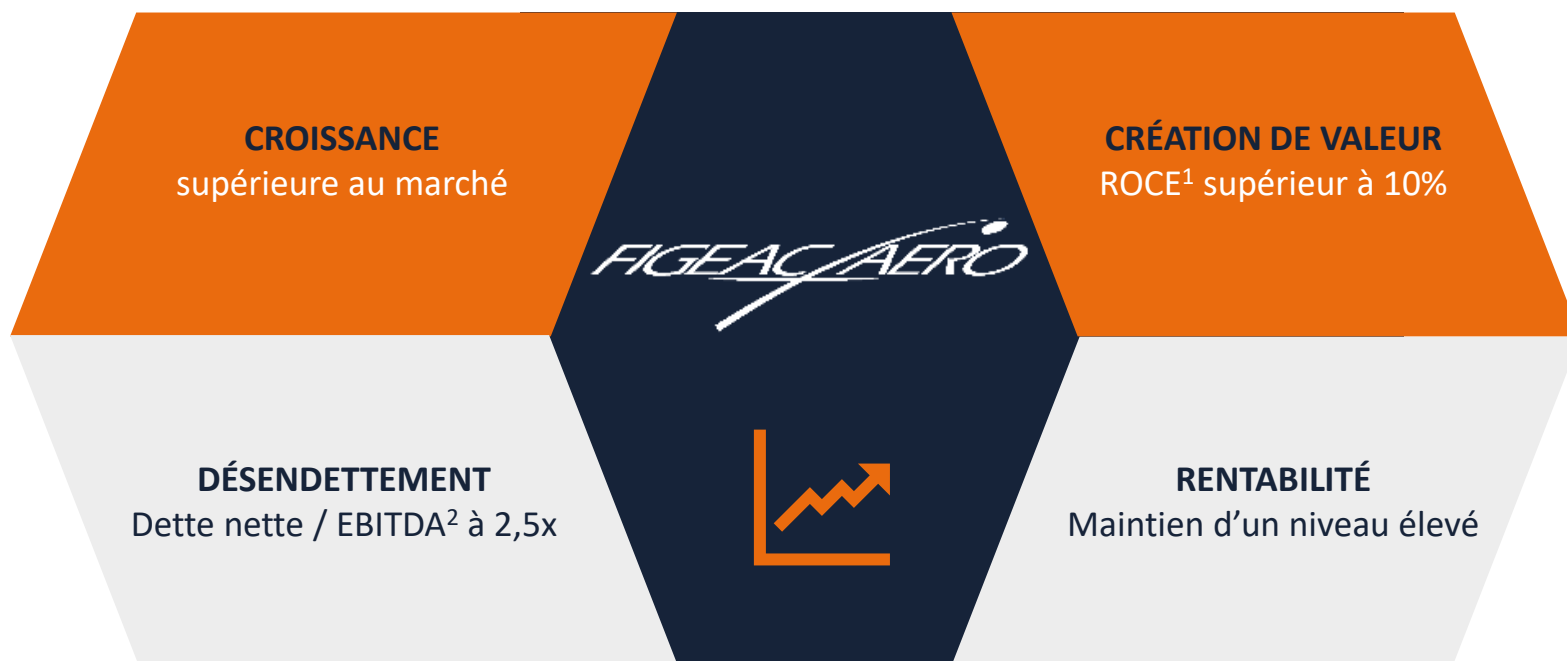
Perspectives mars 2020

Une année pénalisée par les cadences de certains programmes mais néanmoins en croissance supérieure au secteur grâce aux gains de nouveaux contrats

Une stabilité de l'EBITDA courant et des Free Cash Flows maîtrisé sur l'année en attendant les gains du plan de développement 2021/24, la maturité des nouveaux contrats et notre adaptation à certains éléments conjoncturels liés au marché des Aérostructures.

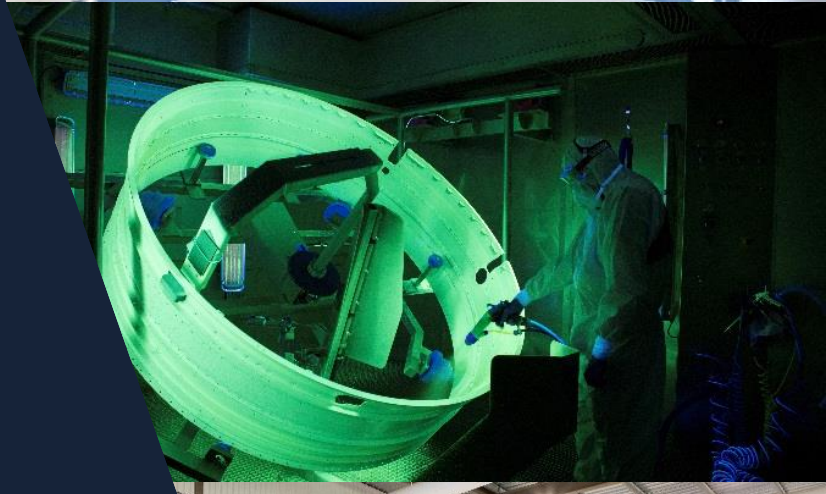


Objectifs financiers mars 2024

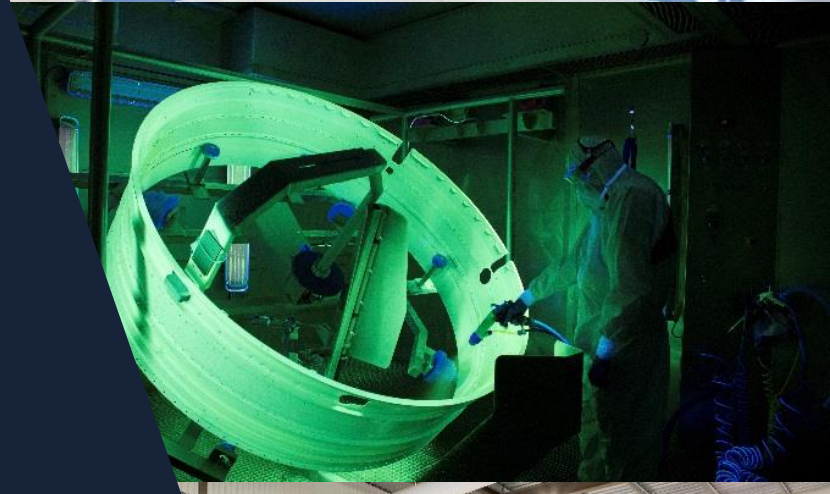


- ¹ Rentabilité des capitaux investis après impôts : Résultat Opérationnel Courant – impôts / total immobilisation incorporelles et corporelles + Besoin en Fonds de Roulement
- ² EBITDA courant : Résultat opérationnel courant + dotations aux amortissements + dotations nettes de provisions - Avant ventilation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

Q & A



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. 10 commerciaux aux Etats-Unis

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

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

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

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

Objectif : On Time Delivery > 98%

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



SOUS-ENSEMBLES

Cadre Aluminium



Longeron Titane



Mécanisme de porte

Structure de porte Aluminium



Bec de séparation Aluminium



Cloison Fuselage



Ferrure Aluminium



Compas Aluminium



Ferrure Attache Moteur Inconel



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

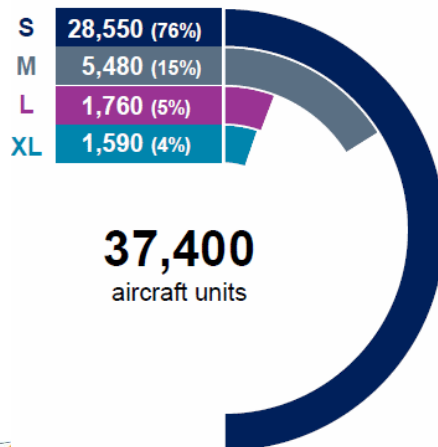
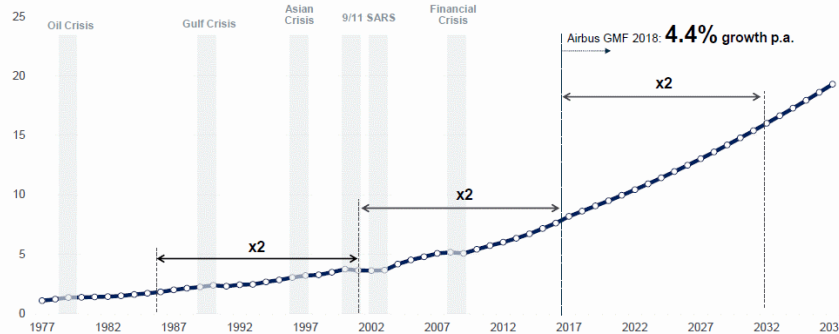
MOTEUR / NACELLE

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

Un 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

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

ÉQUIPEMENTIERS (MOTORISTES)



CONSTRUCTEURS



AIRBUS



FOURNISSEURS

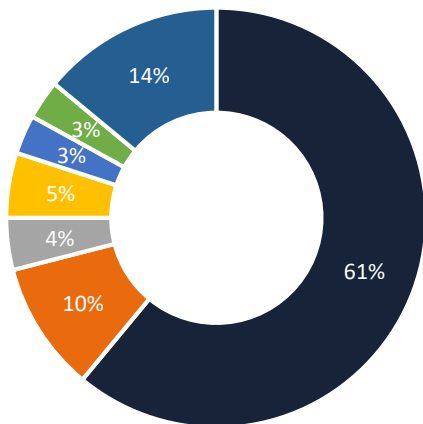


SOUS ENSEMBLIERS



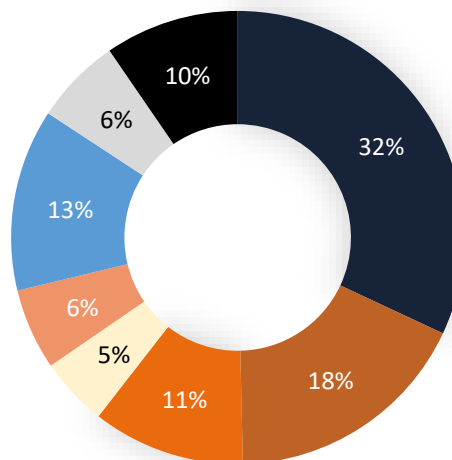
Présents sur les principaux programmes aéronautiques

Carnet de commandes¹
2,8 Mrd



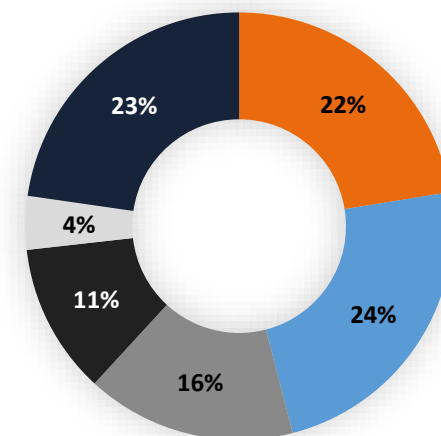
- Airbus
- Boeing
- Embraer
- LEAP
- Bombardier
- Autres moteurs
- Autres Aérostructure

CA par programme²



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

CA par client²



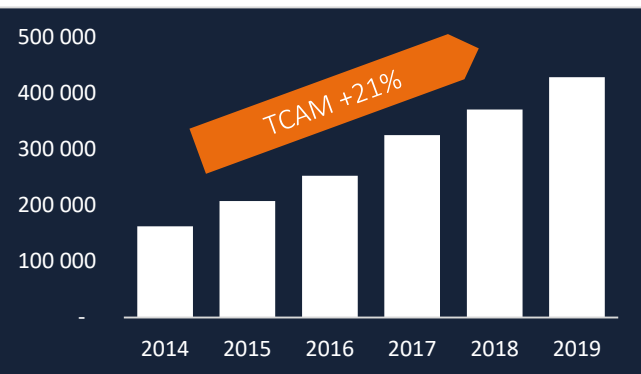
- STELIA
- AIRBUS
- GRUPE SAFRAN
- SPIRIT France
- LATECOERE
- Autres clients

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

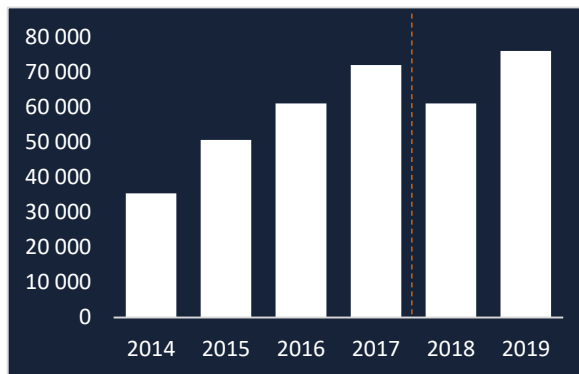
² Chiffre d'affaires au 31 mars 2019

Évolution de nos principaux indicateurs

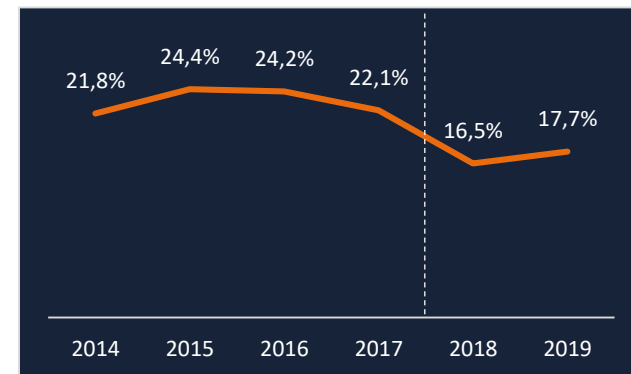
Évolution du CA en K€ et taux de croissance



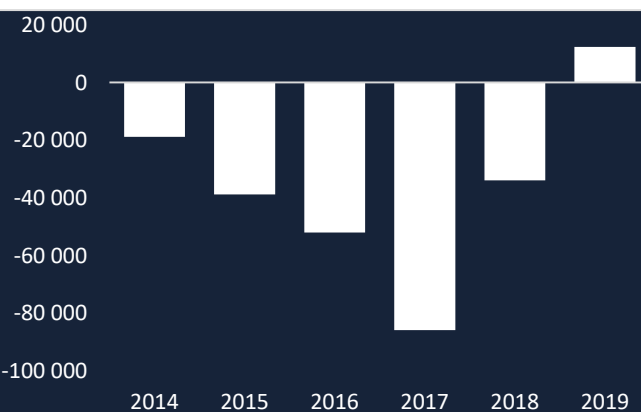
Évolution de l'EBITDA courant en K€
IFRS 15 à partir de 2018



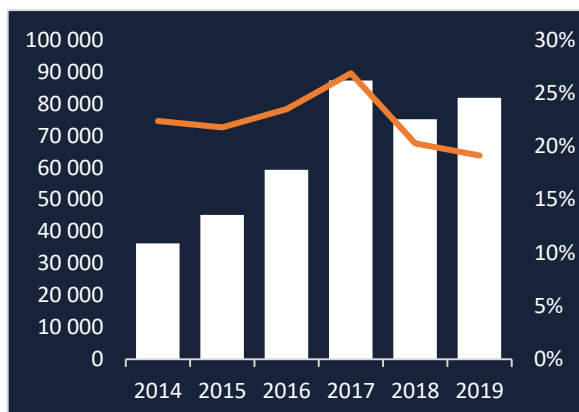
Évolution de la marge d'EBITDA courant
IFRS 15 à partir de 2018



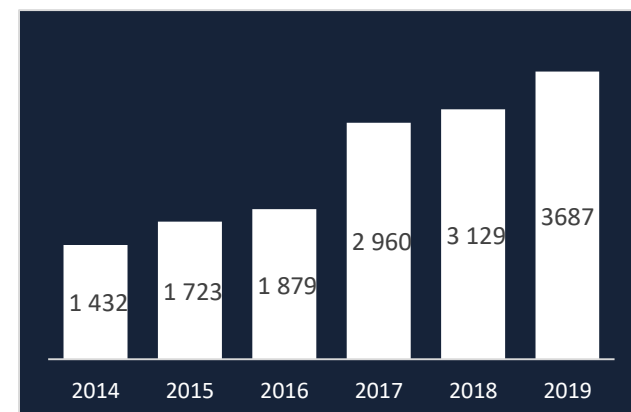
Évolution des FCF en K€ et



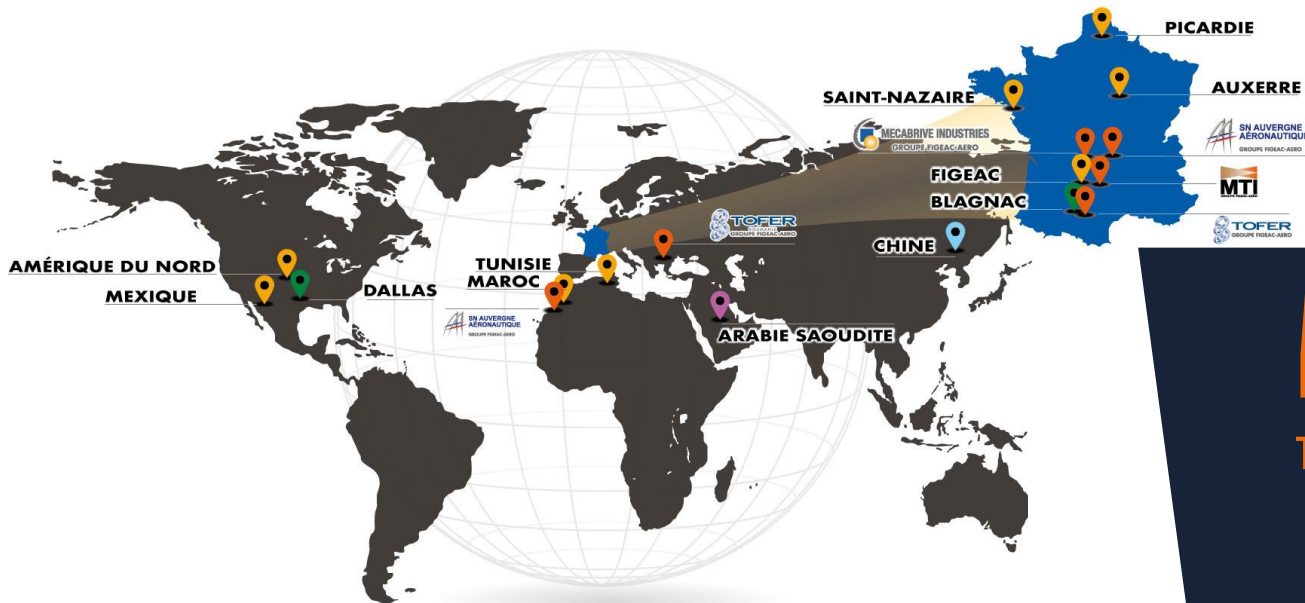
Évolution des CAPEX en K€ et
Évolution des CAPEX en % du CA







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



3 700
employés



+ de 350
machines

Un management expérimenté et stable

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 –
Précédemment Directeur des
achats et de la Supply Chain

Joël MALLEVIALE
Directeur Financier

25 ans d'expérience
au sein du Groupe

Actionnariat et cours de bourse

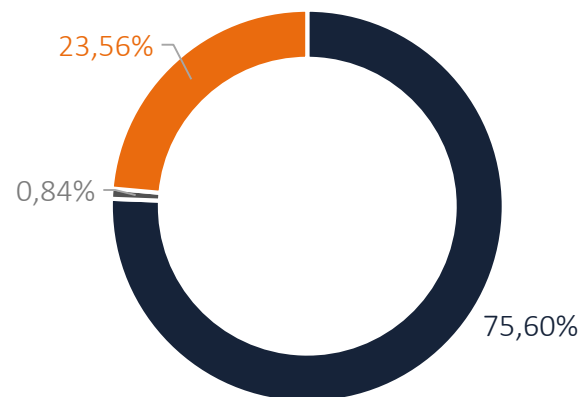
- | **Nombre d'actions** : 31 839 473
- | **Code ISIN** : FR0011665280
- | **Code Mnémonique** : FGA
- | **Marché** : Euronext compartiment b



Évolution du cours de Bourse



Répartition du capital au 30/09/19



■ Famille MAILLARD ■ Autodétention ■ Public

AGENDA

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

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

Résultats annuels 2019/20 : 7 juillet 2020

Les publications ont lieu à la clôture de la bourse



FIGEAC AÉRO

Zone industrielle de l'Aiguille
46 100 FIGEAC
FRANCE

Téléphone : +33 (0)5 65 34 52 52

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