

Bombardier Aéronautique

Profil, stratégie et
marché

FÉVRIER 2014

BOMBARDIER
l'évolution de la mobilité

Énoncés prospectifs

Cette présentation contient des énoncés prospectifs, qui peuvent comprendre, sans s'y limiter, des déclarations portant sur nos objectifs, nos prévisions, nos cibles, nos buts, nos priorités, nos marchés et nos stratégies, notre situation financière, nos croyances, nos perspectives, nos plans, nos attentes, nos estimations et nos intentions; les perspectives de l'économie générale et les perspectives commerciales, les perspectives et les tendances d'une industrie; la croissance prévue de la demande de produits et de services; le développement de produits, y compris la conception, les caractéristiques, la capacité ou la performance; les dates prévues ou fixées de la mise en service de produits et de services, des commandes, des livraisons, des essais, des délais, des certifications et de l'exécution des projets en général; notre position en regard de la concurrence; et l'incidence prévue du cadre législatif et réglementaire et des procédures judiciaires sur notre entreprise et nos activités. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes comme « pouvoir », « prévoir », « devoir », « avoir l'intention de », « estimer », « planifier », « entrevoir », « croire », « continuer », « maintenir », ou « aligner » la forme négative de ces termes, leurs variations, ou une terminologie semblable. De par leur nature, les énoncés prospectifs exigent que nous formulions des hypothèses et ils sont assujettis à d'importants risques et incertitudes, connus et inconnus, de sorte que nos résultats réels de périodes futures pourraient différer de façon importante des résultats prévus. Bien que nous jugions nos hypothèses raisonnables et appropriées selon l'information à notre disposition, il existe un risque qu'elles ne soient pas exactes. Pour en savoir davantage sur les hypothèses sous-jacentes aux énoncés prospectifs formulés dans cette présentation, se reporter à la rubrique Prévisions et énoncés prospectifs respective de la section BA du rapport de gestion du rapport financier de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2013.

Parmi les facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent de manière importante des résultats prévus dans les énoncés prospectifs, notons les risques liés à la conjoncture économique, à notre contexte commercial (tels les risques liés à la situation financière de l'industrie du transport aérien et des principaux exploitants ferroviaires), à l'exploitation (tels les risques liés au développement de nouveaux produits et services, aux partenaires commerciaux, aux pertes découlant de sinistres et de garanties sur le rendement des produits, aux procédures réglementaires et judiciaires, à l'environnement, à notre dépendance à l'égard de certains clients et fournisseurs, aux ressources humaines, aux engagements à modalités fixes, et à la production et à l'exécution de projets), au financement (tels les risques liés aux liquidités et à l'accès aux marchés financiers, à l'exposition au risque de crédit, à certaines clauses restrictives de conventions d'emprunt, à l'aide au financement en faveur de certains clients et à la dépendance à l'égard de l'aide gouvernementale) et au marché (tels les risques liés aux fluctuations des taux de change et des taux d'intérêt, à la diminution de la valeur résiduelle et à l'augmentation des prix des produits de base). Pour plus de détails, se reporter à la rubrique Risques et incertitudes de la section Autres. Le lecteur est prévenu que la présente liste de facteurs pouvant influencer sur la croissance, les résultats et le rendement futurs n'est pas exhaustive et qu'il ne faudrait pas s'y fier indûment. Les énoncés prospectifs décrits aux présentes reflètent nos attentes à la date de cette présentation et pourraient subir des modifications après cette date. À moins que nous n'y soyons tenus selon les lois sur les valeurs mobilières applicables, nous nions expressément toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser tout énoncé prospectif, que ce soit à la lumière de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement. Les énoncés prospectifs contenus dans cette présentation sont formulés expressément sous réserve de cette mise en garde.

Tous les montants de cette présentation sont exprimés en dollars américains, sauf indication contraire

Ordre du jour

1

NOTRE PROFIL

2

NOTRE STRATÉGIE

3

NOS MARCHÉS

Faits saillants de l'année



**NOUS SOMMES UN
LEADER MONDIAL
DANS LA
FABRICATION
D'AVIONS CIVILS**

Bombardier Aéronautique

[Exercice clos le 31 décembre 2013]

Revenus

9,4 G \$

RAI

418 M \$
(4,5 %)

RAI avant
éléments spéciaux¹

388 M \$
(4,1 %)

Clients
dans
100 pays

Présence
dans
29 pays²

Carnet de
commandes³
37,3 G \$

37 700 employés³

Centre administratif à Montréal, Canada

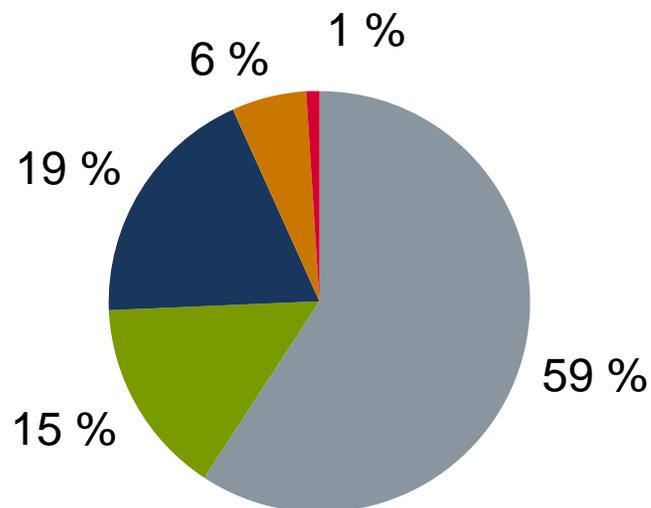
1) Mesure financière non conforme aux PCGR. Voir Mesures financières non conformes aux PCGR à la rubrique Mesures financières non conformes aux PCGR dans la section Sommaire du rapport de gestion du rapport annuel de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 pour la définition de ces indicateurs et le détail des postes

2) Définie comme pays avec des employés de BA

3) Comprend les employés inactifs ou contractuels

Bombardier Aéronautique est un véritable joueur mondial

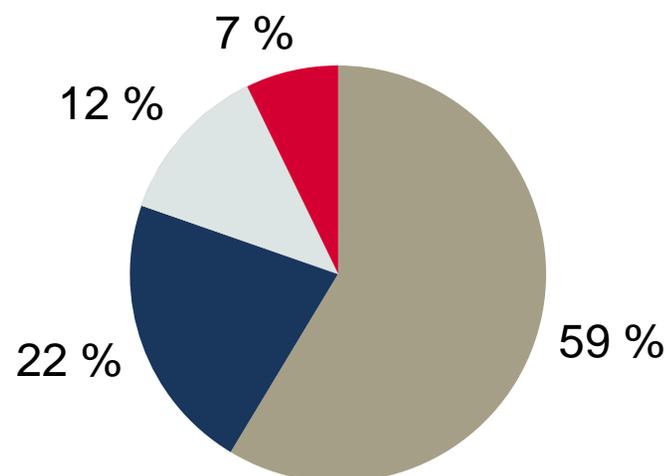
Employés – Répartition géographique



■ Canada ■ É.U. ■ Europe
■ Mexique ■ Autres

Nombre total d'employés¹⁾ : 37 700

Revenus – Répartition géographique

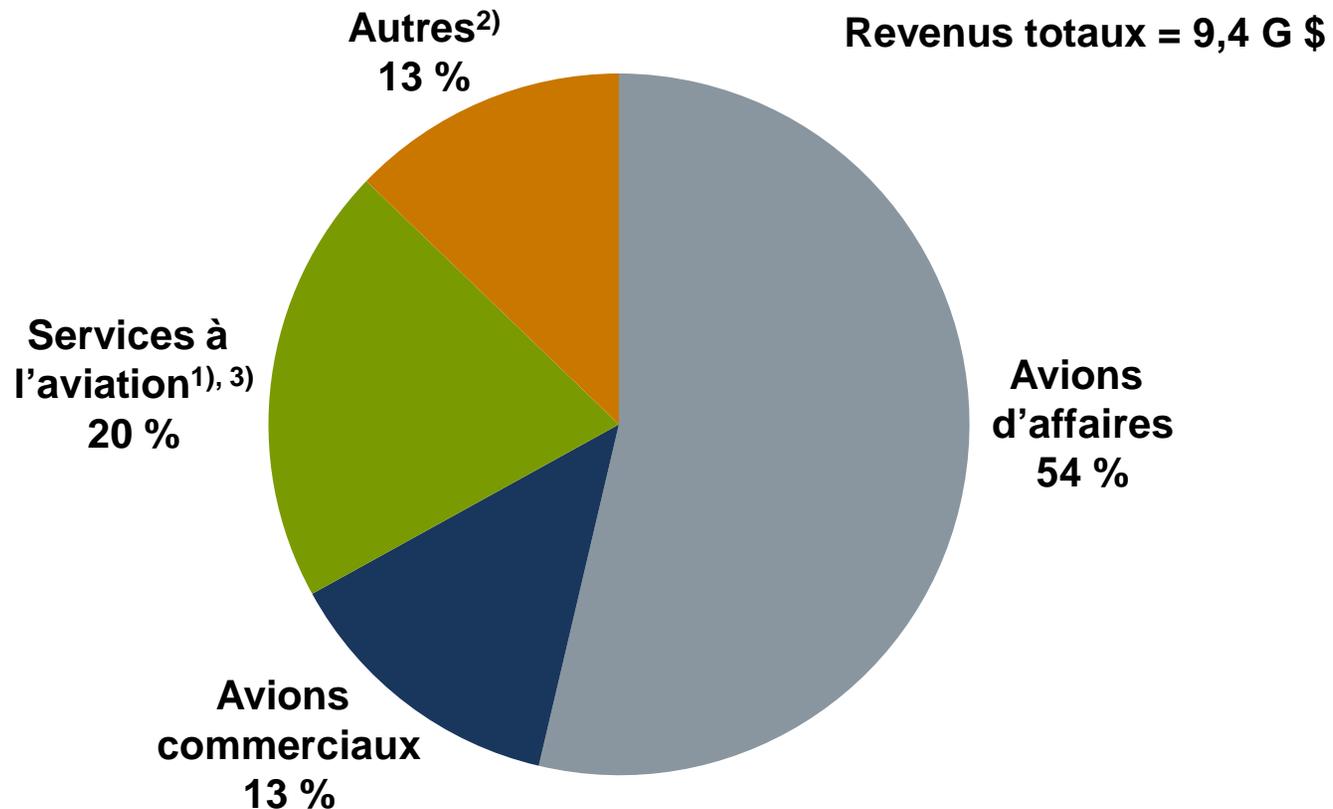


■ Amérique du Nord
■ Europe
■ Asie-Pacifique
■ Autres

Revenus totaux²⁾ : 9,4 milliards \$

Nous avons un portefeuille diversifié de produits et services

Répartition des revenus d'Aéronautique par activité ¹⁾
(% des revenus d'Aéronautique – exercice clos le 31 décembre 2013)



- 1) Le 4 décembre, 2013, les activités de *Flexjet* ont été vendues à Flexjet, LLC
- 2) Autres inclut principalement les ventes d'avions d'occasion et les autres revenus de fabrication
- 3) Comprennent les revenus liés aux pièces et services, aux activités de service du programme de multipropriété Flexjet et des programmes donnant droit à des heures de vol, aux activités de soutien des produits (dont l'entretien d'avions et la formation à l'aviation commerciale), aux solutions d'avions spécialisés et à la formation à l'aviation militaire

Nous offrons un vaste portefeuille d'avions d'affaires...

Gamme d'avions *LEARJET*



- **Modèles** : *Learjet 70, Learjet 75, Learjet 60XR et Learjet 85*¹⁾
- **Catégorie de marché** : biréacteurs d'affaires légers
- **Avantages concurrentiels**²⁾ : la tradition de haute performance des avions *Learjet* se perpétue en chacun des produits de la gamme *Learjet*. Les appareils de cette gamme offrent des vitesses de croisière, des vitesses de montée, des plafonds opérationnels exceptionnellement élevés ainsi que des coûts opérationnels concurrentiels. L'avion *Learjet 85* sera le plus grand et le plus confortable appareil *Learjet* jamais construit

Gamme d'avions *CHALLENGER*



- **Modèles** : *Challenger 300, Challenger 350*¹⁾, *Challenger 605* et série *Challenger 800*
- **Catégorie de marché** : biréacteurs d'affaires intermédiaires
- **Avantages concurrentiels**²⁾ : les appareils *Challenger* constituent des outils d'amélioration de la productivité d'affaires, grâce à leurs cabines les plus larges et les plus spacieuses de leur catégorie. Chaque appareil offre de faibles coûts d'exploitation, une grande fiabilité et peut être personnalisé avec un équipement de communication en cabine de pointe

Gamme d'avions *GLOBAL*



- **Modèles** : *Global 5000, Global 6000, Global 7000*¹⁾ et *Global 8000*¹⁾
- **Catégorie de marché** : biréacteurs d'affaires de grande taille
- **Avantages concurrentiels**²⁾ : la gamme d'avions *Global* offre un équilibre parfait entre performances et confort pour les vols long-courriers. Les avions *Global 7000* et *Global 8000* sont en cours de développement pour enrichir la gamme d'avions *Global* et vaudront à Bombardier une importante couverture de la tranche supérieure du marché des avions d'affaires

1) En cours de développement

2) Sous certaines conditions d'exploitation, par rapport aux avions actuellement en service. Se reporter à la mise en garde relative aux programmes en développement à la fin de cette présentation

...et un vaste portefeuille d'avions commerciaux dans les segments de marché d'avions de 20 à 149 sièges

Biturbopropulseurs de *SÉRIE Q*



- **Modèle** : *Q400 NextGen*
- **Segment de marché** : biturbopropulseurs de 60 à 90 sièges
- **Avantages concurrentiels¹⁾** : pour les vols court-courriers, l'avion de ligne optimisé *Q400 NextGen* est un biturbopropulseur rapide, écoénergétique, à faibles émissions et très souple. Il est le seul biturbopropulseur en production pouvant offrir une configuration allant jusqu'à 86 sièges tout en offrant une vitesse digne d'un avion à réaction et une distance franchissable accrue, ainsi que des coûts opérationnels concurrentiels et une communauté d'éléments entre les avions de la gamme de biturbopropulseurs de *Série Q*

Gamme de biréacteurs régionaux *CRJ*



- **Modèles** : *CRJ700 NextGen*, *CRJ900 NextGen* et *CRJ1000 NextGen*
- **Segment de marché** : biréacteurs régionaux de 69 à 99 sièges
- **Avantages concurrentiels¹⁾** : conçue pour accroître la portée des plaques tournantes et le nombre de vols directs, la gamme d'avions *CRJ* est optimisée pour les moyennes et longues distances. La gamme *CRJ* composée des biréacteurs régionaux les plus populaires offre les meilleurs coûts opérationnels, consommation de carburant et émissions de gaz à effet de serre de son segment, ainsi que la communauté d'éléments entre les avions de la gamme, incluant les avions *CRJ100* et *CRJ200*

Gamme de biréacteurs de grande ligne à monocouloir *CSeries*



- **Modèles** : *CS100²⁾* et *CS300²⁾*
- **Segment de marché** : biréacteurs commerciaux de 100 à 149 sièges
- **Avantages concurrentiels³⁾** : conçue pour le segment de marché en croissance des avions de 100 à 149 sièges, la gamme d'avions entièrement nouvelle *CSeries* offrira des réductions de 15 % des coûts opérationnels et de 20 % de la consommation de carburant, comparativement aux avions déjà en production de leur segment de marché. La conception entièrement nouvelle des appareils *CSeries* assure une réduction importante des émissions atmosphériques et sonores, ainsi qu'une souplesse opérationnelle supérieure, une performance sur piste exceptionnelle et une distance franchissable de 5 463 km (2 950 NM)

- 1) Sous certaines conditions d'exploitation, par rapport aux avions actuellement en service sur des vols court-courriers pouvant aller jusqu'à 500 NM
- 2) Les avions *CSeries* sont en développement. Se reporter à la Mise en garde relative aux programmes en développement à la fin de cette présentation
- 3) Toutes les spécifications et données sont approximatives, sont susceptibles à des changements, notamment en ce qui a trait à la stratégie de gamme, à la marque, à la capacité et aux performances lors de la conception, la fabrication et le processus de certification (basé sur des vols de 500 NM)

Nos avions spécialisés et amphibies offrent des solutions clés pour des besoins spécifiques

Avions spécialisés



- **Modèles** : divers modèles d'avions d'affaires et d'avions commerciaux Bombardier
- **Avantages concurrentiels** : les avions spécialisés offrent des solutions à des gouvernements, organismes et organisations spécialisées dans le monde entier, en modifiant des avions commerciaux et des avions d'affaires pour répondre aux besoins des clients aux différentes exigences de mission, incluant des patrouilles maritimes et de reconnaissance et des plateformes de communication

Biturbopropulseurs amphibies



- **Modèles** : *Bombardier 415* et *Bombardier 415 MP*
- **Avantages concurrentiels** : l'avion amphibie *Bombardier 415* est le seul avion spécialement conçu pour la lutte aérienne contre les feux de forêt, offrant des capacités opérationnelles excellentes et des performances exceptionnelles. L'appareil *Bombardier 415 MP* est un avion multimission qui peut servir dans diverses missions spéciales, comme la recherche et le sauvetage, la patrouille côtière, la protection de l'environnement et le transport

Nos services à la clientèle et nos solutions offrent un service de haut calibre

Services d'entretien



- **Portefeuille de services** : offre de vastes capacités d'accueillir l'entretien, la remise à neuf et la modification des avions d'affaires et des avions commerciaux, en plus de posséder des équipes d'intervention mobile
- **Avantages concurrentiels** : offre des services et du soutien dans le monde entier grâce à des centres de service détenus en propriété exclusive par Bombardier, des centres de services agréés et des camions d'intervention mobile Bombardier

Services de pièces



- **Portefeuille de services** : offre des services de pièces neuves et de seconde main, des services d'approvisionnement initial et des réparations pour des propriétaires-utilisateurs
- **Avantages concurrentiels** : offre du soutien aux clients pour tous leurs besoins de pièces, avec 10 dépôts de pièces dans le monde

Smart Services



- **Portefeuille de services** : un portefeuille croissant de produits coût-par-heure de vol innovants disponibles pour les avions commerciaux ou d'affaires admissibles. Les options incluent *Smart Parts*, *Smart Parts Plus*, *Smart Parts Preferred* et *Smart Parts Maintenance Plus*
- **Avantages concurrentiels** : offre une couverture des échanges et réparations des composants de systèmes de fuselages aux suites avioniques des cabines de pilotage, le service *Smart Services* offre prévisibilité budgétaire et protection des coûts

Nos services à la clientèle et nos solutions offrent un service de haut calibre

Services de soutien



- **Portefeuille de services** : offre un vaste portefeuille de soutien à la clientèle, incluant des centres de réponse aux clients ouverts 24 heures par jour, ingénierie des services à la clientèle, un réseau de personnel de soutien sur place, des bureaux de soutien régionaux, des publications techniques et du soutien à l'entrée en service
- **Avantages concurrentiels** : offre aux exploitants un guichet unique, 24 heures par jour, 365 jours par année, pour toute demande critique ou liée à un avion immobilisé au sol. Répondre aussi à toutes les exigences des clients, dès l'entrée en service et pendant toute la période où l'exploitant est propriétaire de l'avion en utilisant un réseau mondial de soutien composé d'équipes stratégiquement situées

Formation



- **Portefeuille de services** : offre une gamme complète de services de formation des équipages et formation techniques aux clients d'avions d'affaires, d'avions commerciaux et d'avions amphibies par le biais d'un réseau d'installations en propriété exclusive et d'un réseau stratégique de partenariats dans le monde
- **Avantages concurrentiels** : offre une expérience d'apprentissage de haut niveau. En tant qu'équipementier, Bombardier modifie rapidement ses cours et ses équipements d'apprentissage pour refléter les améliorations constantes des avions



Nos nouveaux
programmes

Nos nouveaux biréacteurs d'affaires *Learjet 70* et *Learjet 75* conjuguent connectivité et innovation



Amélioration par rapport aux légendaires jets *Learjet 40/45*

- Performances : poids et consommation de carburant réduits, performance améliorée au décollage
- Cabine entièrement redessinée et dotée d'un système de gestion de cabine haute résolution de pointe (CMS)



Avions *Learjet* désormais équipés du poste de pilotage *Bombardier Vision*

- Intégration de la technologie la plus récente de poste de pilotage offrant une conception supérieure, une conscience situationnelle améliorée (par ex.: système de vision synthétique) et une charge de travail réduite du pilote
- Des écrans larges à configuration optimisée et une interface avec pilote novatrice



Entrées en service

- Les avions *Learjet 70* et *Learjet 75* sont entrés en service respectivement en décembre et en novembre 2013

Notre nouveau biréacteur d'affaires *Learjet 85* combine performances, technologie et confort



L'avion *Learjet* le plus grand et le plus rapide à ce jour

- Performances¹ légendaires des avions *Learjet* : distance franchissable de 5 556 km (3 000 NM), vitesse maximale de Mach 0,82, altitude maximale de 14 935 m (49 000 pi)
- Grande cabine à plafond haut, dotée d'une configuration « *double club* »



Établit une nouvelle référence de confort dans sa catégorie

- Confort passager supérieur avec l'effet d'une cabine de très faible altitude de 1 829 m (6 000 pi) à l'altitude opérationnelle maximale
- Intègre un nouveau système de gestion de cabine haute résolution à la fine pointe muni de moniteurs escamotables



Conception entièrement nouvelle utilisant des matériaux composites

- Premier biréacteur d'affaires doté d'un fuselage et d'une voilure principalement fabriqués en matériaux composites à être certifié en vertu du chapitre 25 des *Federal Aviation Regulations (FAR)*
- L'utilisation de matériaux composites réduit le nombre de pièces, bonifie la performance aérodynamique et améliore grandement la maintenabilité et la durabilité

Notre avion d'affaires *Challenger 350* dépassera toutes les attentes



Améliorons le meilleur vendeur dans la catégorie des biréacteurs super intermédiaires

- Distance franchissable réelle de 5 926 km (3 200 NM) à une vitesse de Mach 0,80 avec réservoir plein de carburant et huit passagers (225 lb / passager)¹, incluant la liste la plus complète d'équipements de base de sa catégorie
- La plus grande poussée des moteurs de l'aviation d'affaires jusqu'à 12 497 m (41 000 pieds) en moins de 18 minutes, avec une altitude initiale de vol de 13 106 m (43 000 pi.)



Intérieur ergonomique et moderne complètement redessiné

- Nouveau système haute définition de gestion de cabine, espace de rangement de cabine accru et des sièges convertibles en couchettes
- Rebord latéral de conception innovatrice et unités CMS de Contrôle pour Passagers offrent la meilleure interaction utilisateur et un accès facile aux contrôles de cabines pour un confort accru
- Nouvelle unité de service pour passager, nouvel office modulaire, choix de styles de siège et vrai garniture en métal incrusté dans toute la cabine



Un avion efficace et fiable

- Coûts opérationnels directs les plus faibles de sa catégorie avec une architecture éprouvée de systèmes de l'avion *Challenger 300*
- Ailettes de bout d'aile dernier cri sur des ailes ultra-efficaces
- Suite d'avioniques améliorée pour une flexibilité opérationnelle accrue
- Entrée en service de l'avion *Challenger 350* prévue pour 2014

Nos avions d'affaires *Global 7000* et *Global 8000* établissent une nouvelle référence



Établir une nouvelle référence en matière de voyage mondial

- L'avion *Global 7000* est conçu pour une distance franchissable de 13 520 km (7 300 NM) avec 10 passagers à une vitesse de Mach 0,85¹⁾
- L'avion *Global 8000* vole plus loin que tout autre biréacteur d'affaires couvrant une distance franchissable impressionnante de 14 631 km (7 900 NM) à une vitesse de Mach 0,85¹⁾



Ajouter confort et ambiance chaleureuse au voyage d'affaires

- Le biréacteur *Global 7000* offre une cabine spacieuse à quatre zones 20 % plus grande que celle de l'appareil *Global 6000*
- Le biréacteur *Global 8000* offre un environnement spacieux, flexible, confortable et lumineux, établissant des références de l'industries en matière de confort, de style et de commodité



Intègre la plus récente technologie

- Technologie de commandes de vol électriques et poste de pilotage d'avant-garde *Bombardier Vision*
- Le nouveau moteur *Passport 20* de *GE* établit une nouvelle norme en matière de performances, d'efficacité et de fiabilité pour l'aviation d'affaires

Notre gamme d'avions *CSeries* change la donne



Des avions totalement nouveaux

- Technologie et systèmes de dernière génération et aérodynamique à la fine pointe
- Structure plus légère en raison de l'utilisation intensive de matériaux évolués, par ex.: matériel composite et alliages en aluminium avancés
- Souplesse opérationnelle – performance sur piste courte et plus grande distance franchissable



Les seuls avions spécialement conçus pour le marché des avions de 100 à 149 sièges

- **Passagers** : confort d'un avion à large fuselage dans un appareil à couloir unique
- **Communauté et environnement¹⁾** : grande réduction des émissions atmosphériques et sonores, réduction de 20 % des émissions de CO₂ comparativement à celles des avions en production
- **Sociétés aériennes¹⁾** : souplesse des liaisons et aspects financiers imbattables, avec une réduction de 15 % des coûts opérationnels et 20 % d'économies d'essence comparativement à ceux des avions en production



Jalons de développement et entrée en service

- Vols inauguraux réussis des premiers avions d'essais en vol (*FTV1*) et *FTV2* respectivement le 16 septembre 2013 et le 3 janvier 2014
- Mise à l'essai progressive des avions suivants d'essais en vol
- Progrès de la phase de validation via vols intensifs
- Entrée-en-service de l'avion *CS100* prévue pour la seconde moitié de 2015 et l'entrée-en-service de l'avion *CS300* suivra approximativement six mois après

1) Les avions *CSeries* sont en cours de développement. Toutes les spécifications et données sont approximatives, sont susceptibles à des changements, notamment en ce qui a trait à la stratégie de gamme, à la marque, à la capacité et aux performances durant la conception, la fabrication et le processus de certification (basé sur des vols de 500 NM). Se reporter à la Mise en garde relative aux programmes en développement à la fin de cette présentation

Ordre du jour

1 NOTRE PROFIL

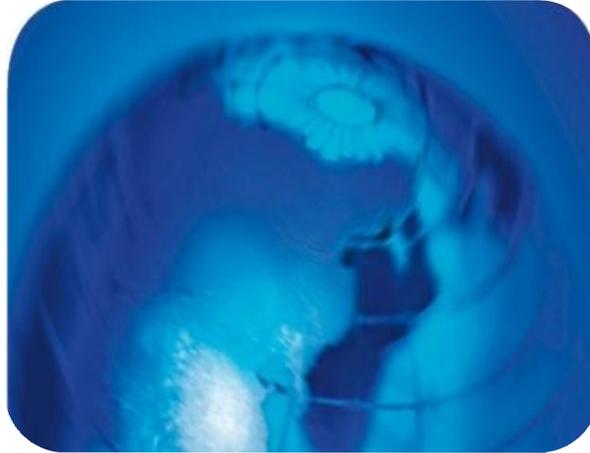
2 NOTRE STRATÉGIE

3 NOS MARCHÉS

Nous demeurons axés sur des priorités claires pour réaliser notre stratégie



**DÉVELOPPER DES
PRODUITS À
L'AVANT-GARDE
DE L'INDUSTRIE**



**ÉTENDRE NOTRE
PRÉSENCE
INTERNATIONALE**



**ASSURER UNE
EXÉCUTION SANS
FAILLE**

Nos efforts sont centrés sur la qualité et le développement de produits et solutions de pointe pour nos clients tout en les soutenant à l'échelle mondiale

Nous avons mené à bien plusieurs initiatives stratégiques alimentant nos grandes priorités

Développer des produits à l'avant-garde de l'industrie

Nos nouveaux produits répondront aux besoins de nos clients et amélioreront notre position concurrentielle

- Le plus vaste portefeuille d'avions d'affaires et d'avions commerciaux qui fournissent tous aux clients des avantages uniques en matière d'exploitation et de performance
- Six modèles d'avion en cours de développement contribueront à renforcer le leadership de nos produits
- Importante expansion en cours de l'offre de services à la clientèle pour mieux répondre aux besoins de nos clients

Étendre notre présence internationale

Notre présence internationale étendue nous permettra de mieux servir nos clients et d'optimiser notre structure de coûts

- Nous avons régionalisé notre équipe de ventes d'avions commerciaux afin d'être plus proches de nos clients et de leur réalité d'affaires
- Augmentation de la capacité de service à la clientèle en Afrique, en Asie-Pacifique, en Europe, en Amérique du Nord, en Russie et en Amérique du Sud
- Célébration de la première pelletée de terre à notre nouvelle usine de fabrication de Casablanca, au Maroc
- Signature d'un protocole d'entente avec Rostec pour valider l'occasion d'établir une usine d'assemblage final de biturbopropulseurs *Q400 NextGen* en Russie

Assurer une exécution sans faille

Assurer une exécution sans faille améliorera la fiabilité de nos produits, la satisfaction de notre clientèle et notre rentabilité

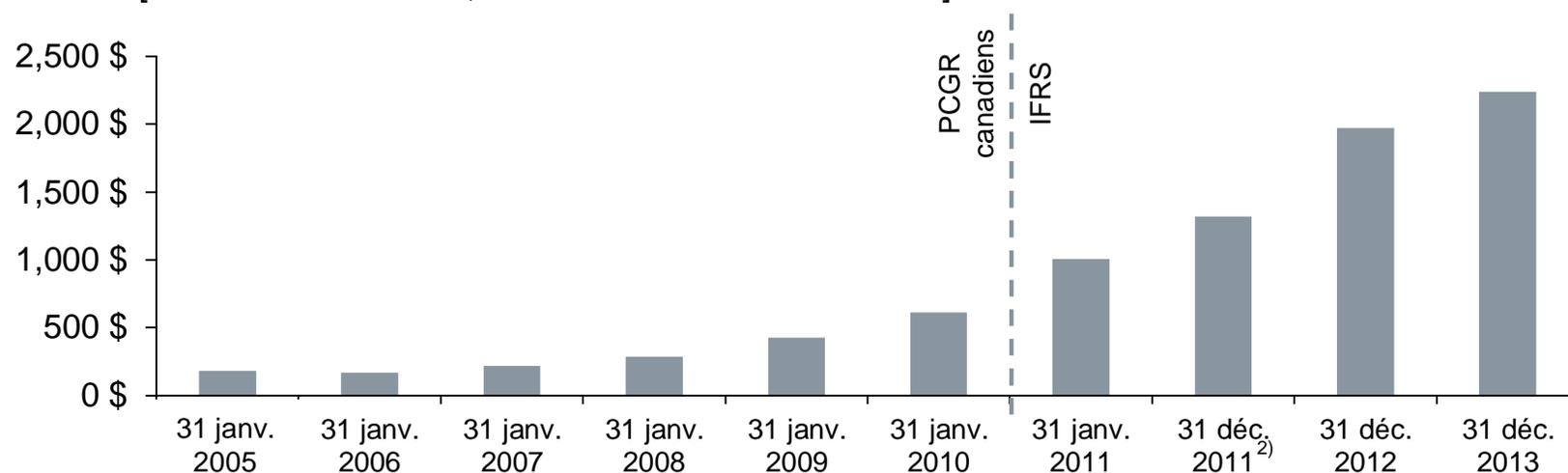
- En 2013, poursuite de l'étroit suivi de nos indicateurs clés de performance après-vente incluant les délais de livraison de nos centres de service pour avions d'affaires et la disponibilité en stock de nos pièces de rechange
- Poursuite des efforts axés sur le développement organisationnel grâce à notre programme d'amélioration continue

Nous investissons pour renforcer le leadership de nos produits

Développer des produits à l'avant-garde de l'industrie

Investissements¹⁾

[En millions de dollars; exercices clos de 2004 à 2013]



CSeries



Learjet 85



Global 7000 / 8000

1) Additions nettes aux immobilisations corporelles et incorporelles

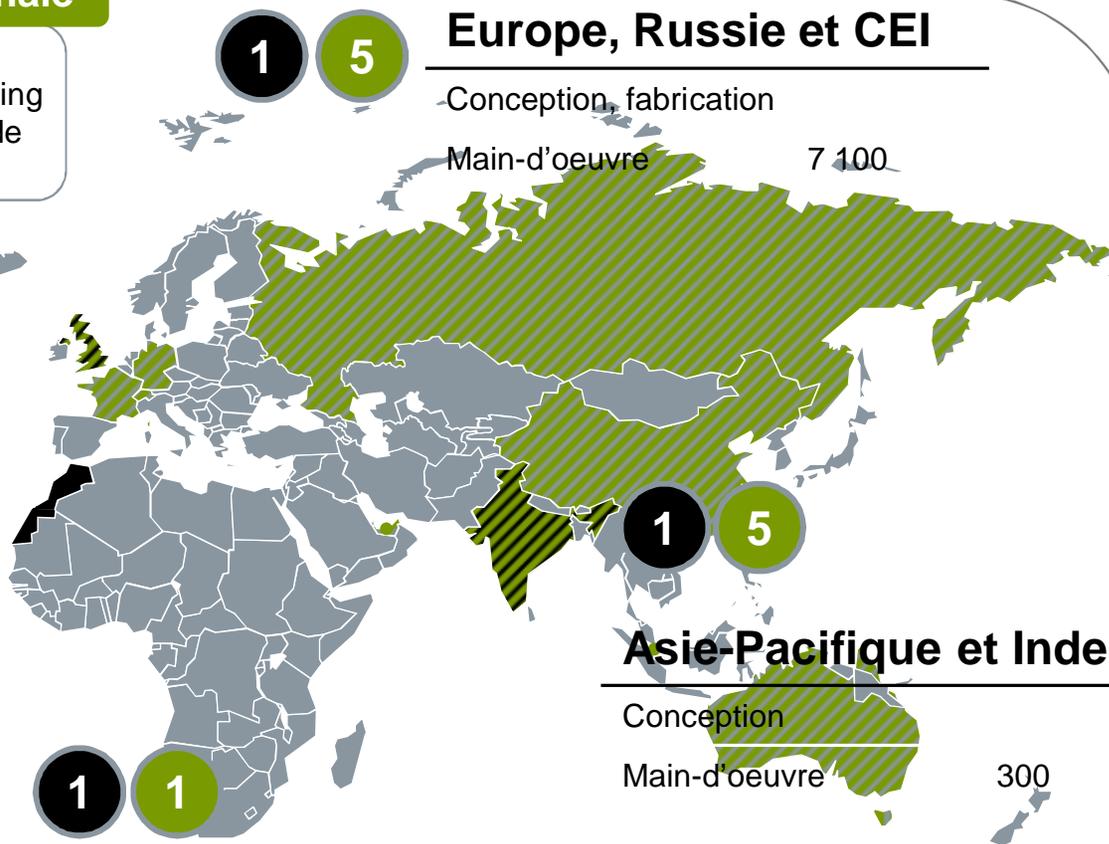
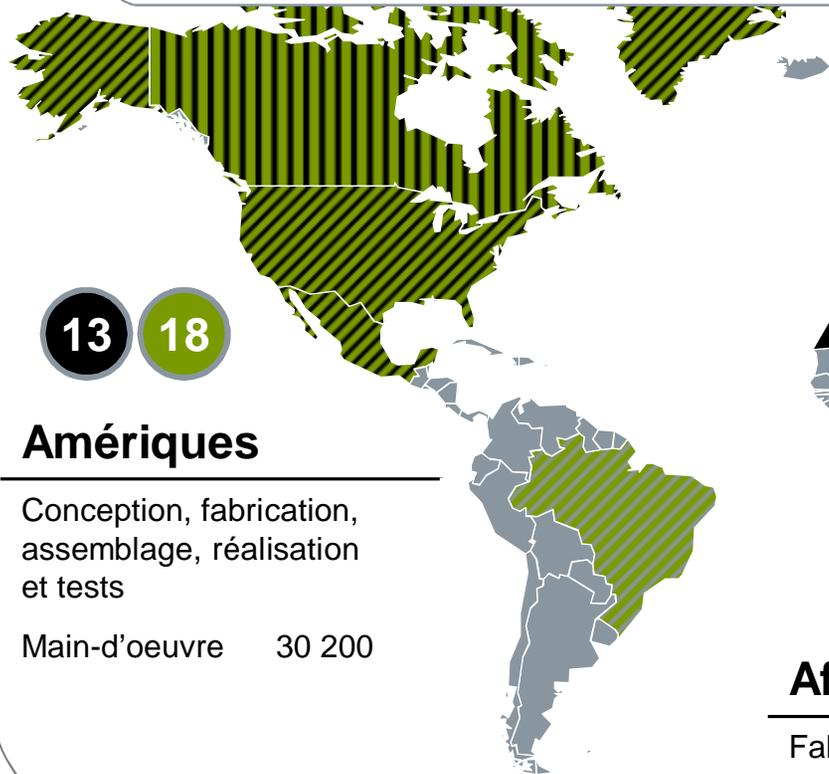
2) Période de 11 mois se terminant le 31 décembre 2011

Note : PCGR Canadiens : Principes comptables généralement reconnus, IFRS : Normes internationales d'information financière

Nous tirons parti de l'expertise de notre bassin mondial de talents et de nos fournisseurs tout en augmentant notre capacité

Étendons notre présence internationale

- 16 sites de production et d'ingénierie
- 29 bureaux administratifs, de vente et marketing
- Relations avec des fournisseurs dans plus de 70 pays



● Sites de production et d'ingénierie ● Marketing, ventes et bureaux administratifs

Nous étendons notre présence pour mieux répondre aux besoins de nos clients mondialement

Étendons notre présence mondialement

- Réseau actuel incluant 20 ajouts de 2013

Amériques



Europe, Russie et CEI

- 1 Centre de service
- 3 BSR
- 20 ASF / LMF
- 1 Dépôts de pièces / plaque tournante
- 3 Fournisseurs agréés de formation



Afrique et Moyen-Orient

- 3 BSR
- 9 ASF / LMF
- 2 Dépôts de pièces / plaque tournante
- 1 Fournisseur agréé de formation

Asie-Pacifique et Inde

- 1 Centre de service
- 9 BSR
- 13 ASF / LMF
- 1 Entente de service pour la maintenance en piste
- 5 Dépôts de pièces / plaque tournante
- 1 Fournisseur agréé de formation

Les ajouts au réseau 2013

Infrastructure ¹	Ajouts
ASF / LMF pour avions d'affaires	7 ●
ASF / LMF pour avions commerciaux	1 ●
Entente de service pour la maintenance en piste pour avions d'affaires	1 ◆
Centre de service pour avions d'affaires	1 ▲
EIM pour avions d'affaires	7 ▼
Bureau de soutien régional pour avions d'affaires et commerciaux	1 + 1 ■ ■
Dépôt de pièces / plaque tournante	1 ★
Total	20

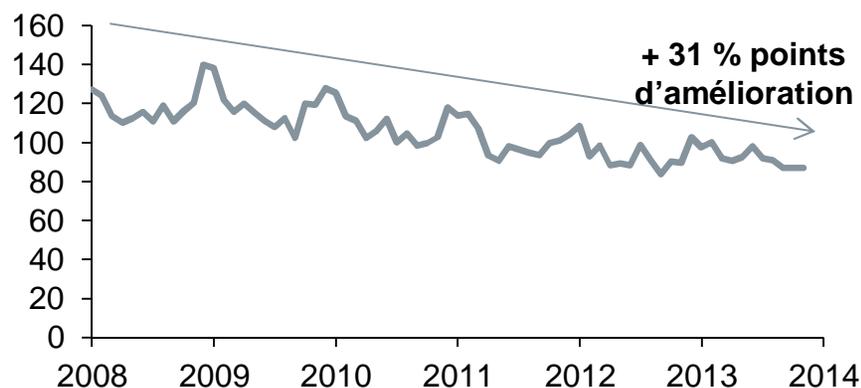
1) BSR et ASF / LMF sont comptés par entité, c.à.d. un ASF pour avions commerciaux et avions d'affaires = un endroit; BSR = bureau de soutien régional; ASF = établissement de service agréé; LMF = établissement de maintenance en piste; EIM = Équipe d'intervention mobile

Nous restons axés sur la satisfaction de nos clients par la fiabilité des flottes et notre capacité à livrer dans les délais convenus

Assurer une exécution sans faille

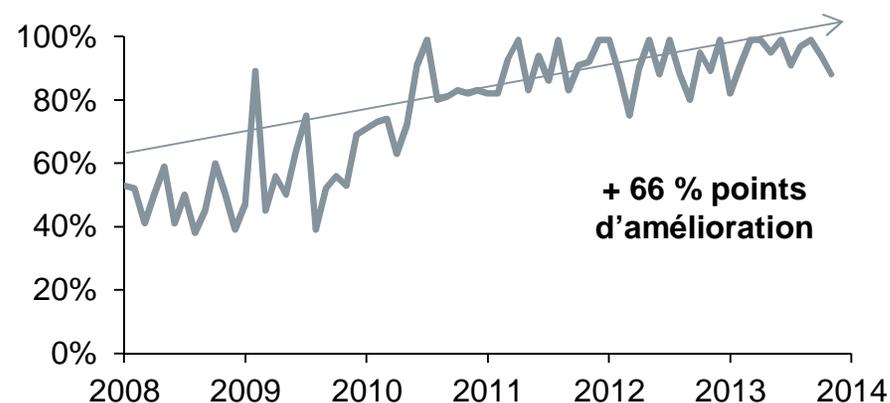
Départs manqués

[par 10 000 départs prévus;
de janvier 2008 à novembre 2013]



Livraisons dans les délais convenus

[janvier 2008 à décembre 2013]



Satisfaction de la clientèle

- ✓ Avons progressé de **2 places** dans le sondage sur le soutien technique de **ProPilot** (du 5^{ième} au 3^{ième} rang)
- ✓ Avons progressé de **4 places** pour les avions **Learjet** dans le sondage sur le soutien technique **AIN** (du 7^{ième} au 3^{ième} rang)

Note : Départs manqués et livraisons dans les délais convenus sont des indicateurs clés de performance qui incluent les avions d'affaires et commerciaux
Sources : 2013 ProPilot, 2013 AIN Product Support Survey

Ordre du jour

1 NOTRE PROFIL

2 NOTRE STRATÉGIE

3 NOS MARCHÉS

Nous sommes bien positionnés pour saisir les opportunités à long terme du marché

Avions d'affaires

- Nos trois gammes de biréacteurs d'affaires, lorsque combinées, représentent l'offre la plus complète de tous les manufacturiers d'avions d'affaires, un avantage unique sur un marché ayant une perspective de croissance à long terme :
 - 24 000 livraisons de biréacteurs d'affaires à l'échelle mondiale au cours des 20 prochaines années
 - Les revenus annuels de l'industrie devraient atteindre 40,3 G \$ en 2032

Avions commerciaux

- Nos trois gammes d'avions commerciaux offrent d'excellentes performances et coûts opérationnels. Nous sommes bien positionnés sur un marché ayant de solides perspectives de croissance à long terme :
 - 12 800 nouvelles livraisons au cours des 20 prochaines années
 - Les revenus annuels de l'industrie devraient atteindre 43,0 G \$ en 2032 sur le segment des avions commerciaux de 20 à 149 sièges

Services à la clientèle

- Notre offre élargie de services est conçue pour répondre aux besoins croissants et en évolution de nos clients. Ce marché offre d'importantes occasions de croissance :
 - Plus de propriétaires et d'exploitants impartissent leurs activités de service non stratégiques
 - Flottes des clients s'agrandissant dans le monde entier
 - Déplacement de la demande vers des services complets couvrant la totalité de l'avion et des coûts prévisibles

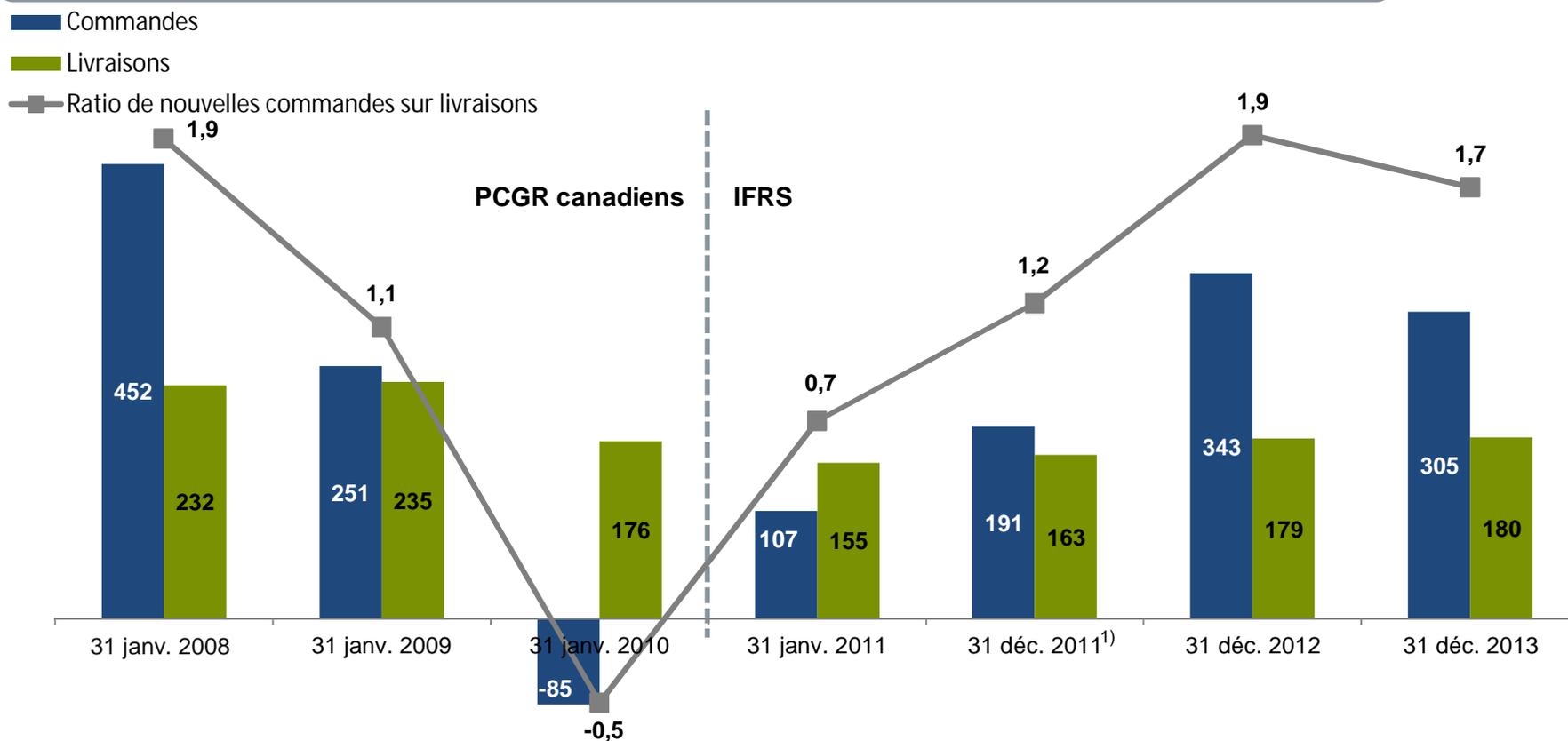
Les commandes reçues en 2013 soutiennent notre stratégie en matière de produits et services

- 115 avions par Flexjet, LLC et une option de 150 avions d'affaires pour un total d'environ 5,6 G \$
- 38 avions d'affaires par un client préférant garder l'anonymat d'une valeur d'environ 2,2 G \$
- 32 avions CS300 et 10 options par Ilyushin Finance Co. (IFC) de Russie pour un total jusqu'à environ 3,42 G \$
- 30 avions CRJ 900 et 40 options par American Airlines pour un total pouvant aller jusqu'à environ 3,4 G \$
- Trois avions CRJ900 NextGen par China Express, cinq ententes d'achat conditionnelles et huit options pour un total pouvant aller jusqu'à environ 733 M \$
- Prolongation du contrat Q400 Smart Parts avec Japan Air Commuter pour 11 biturbopropulseurs Q400
- Ajout de trois nouveaux avions au programme Smart Parts par Eurolot pour un total de 11 avions Q400 NextGen enrôlés dans le programme

Commandes et livraisons d'avions d'affaires

Commandes nettes, livraisons et ratio de nouvelles commandes sur livraisons (en unités)

[Avions d'affaires (exercices 2007 - 2013)]

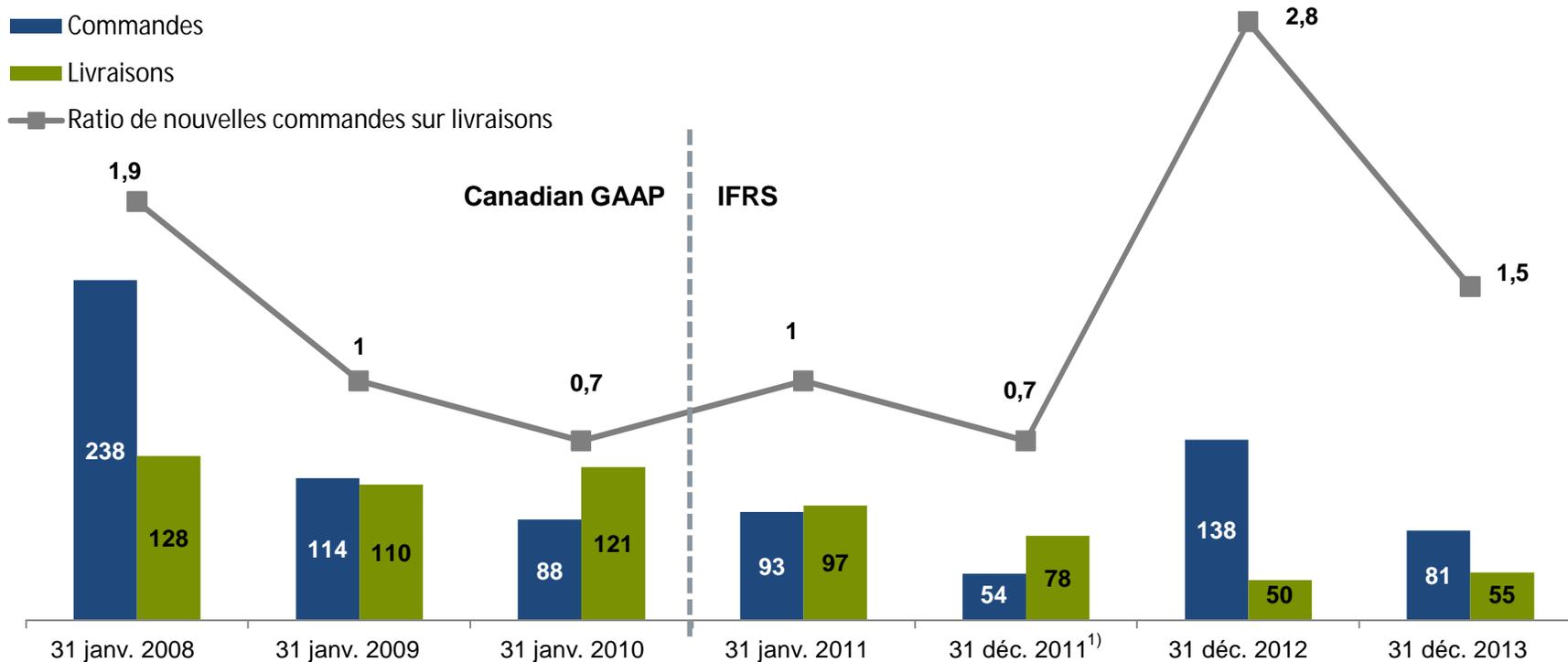


1) Période de 11 mois terminée le 31 décembre 2011

PCGR : principes comptables généralement reconnus; IFRS : Normes internationales d'information financière

Commandes et livraisons d'avions commerciaux

Commandes nettes, livraisons et ratio de nouvelles commandes sur livraisons (en unités)
[Avions commerciaux (exercices 2007 - 2013)]



1) Période de 11 mois terminée le 31 décembre 2011

Nous continuons à occuper une position de leader du marché des avions d'affaires

Concurrence – Avions d'affaires¹⁾²⁾

	Biréacteurs légers				Biréacteurs intermédiaires			Grands biréacteurs		
BOMBARDIER	L70	L75	L60XR	L85	CL300 CL350	CL605	CL800 Series	G5000	G6000	G7000 G8000
					 					
Cessna				 	 					
Dassault						 				
Embraer										
Gulfstream										

 Produits en service  Produits en développement

Nous sommes bien placés sur le marché des avions d'affaires avec trois gammes d'avions, chacune offrant de solides produits couvrant la majorité du marché

Nous possédons un avantage unique avec des produits hautement efficaces sur tous nos segments de marché

Concurrence – Avions commerciaux¹⁾

	Biturbo-propulseurs	Biréacteurs régionaux			Biréacteurs commerciaux	
	60-90 sièges	60-79 sièges	80-99 sièges		100-119 sièges	120-149 sièges
BOMBARDIER	<i>Q400 NextGen</i> 	<i>CRJ700 NextGen</i> 	<i>CRJ900 NextGen</i> 	<i>CRJ1000 NextGen</i> 	<i>CS100</i> 	<i>CS300</i> 
ATR						
AVIC	 					
Embraer			 	 	 	
COMAC						
Mitsubishi						
Sukhoi						
Airbus						 
Boeing						 

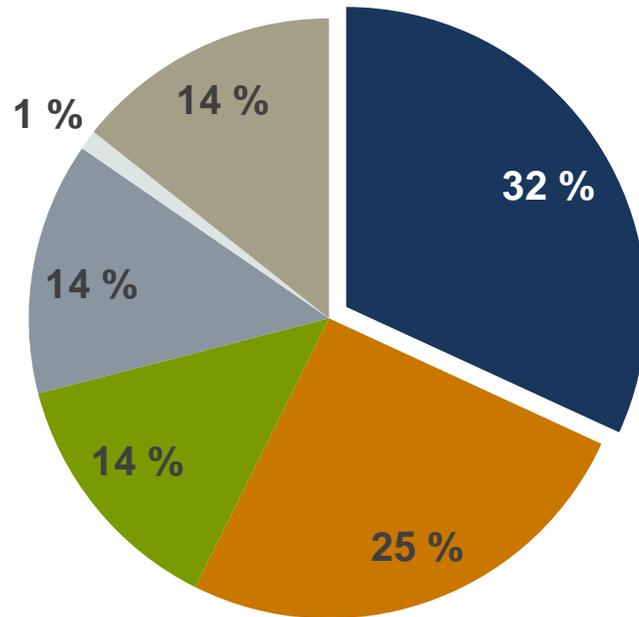
-  Produits en service
-  Produits en développement

La compétitivité globale de la gamme d'avions *CSeries* et une entrée en service plus tôt que celles des concurrents nous placent en bonne position pour une croissance à long terme dans de nouveaux marchés

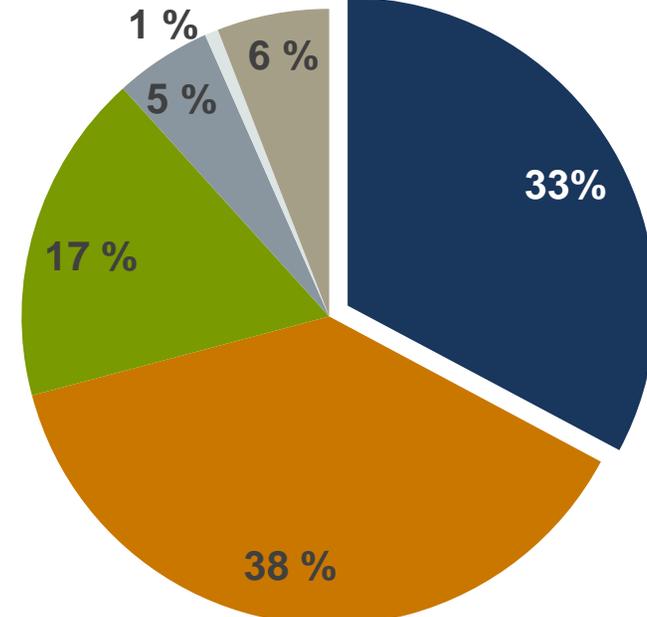
Nous sommes un leader du marché des avions d'affaires

Parts de marché des avions d'affaires en fonction des livraisons et des revenus
(Période d'un an close le 31 décembre 2013)

Parts de marché en fonction des unités livrées
(565 avions livrés)



Parts de marché en fonction des revenus
(19,3 G \$)



■ Bombardier ■ Gulfstream ■ Dassault ■ Cessna ■ Beechcraft ■ Embraer

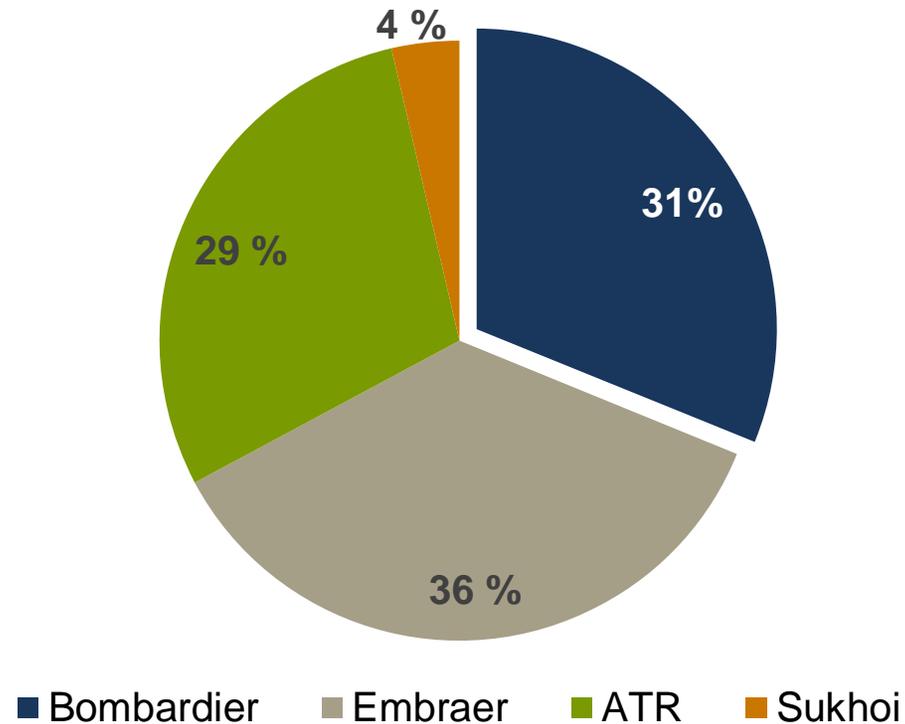
Un leader selon les parts de marché en fonction des livraisons et des revenus

Nous avons conquis le tiers du marché en fonction des livraisons dans le segment des avions de 20 à 99 sièges

Parts de marché des avions commerciaux en fonction des livraisons

[période de trois ans terminée le 31 décembre 2013]

Parts de marché en fonction des unités livrées (658 avions livrés)



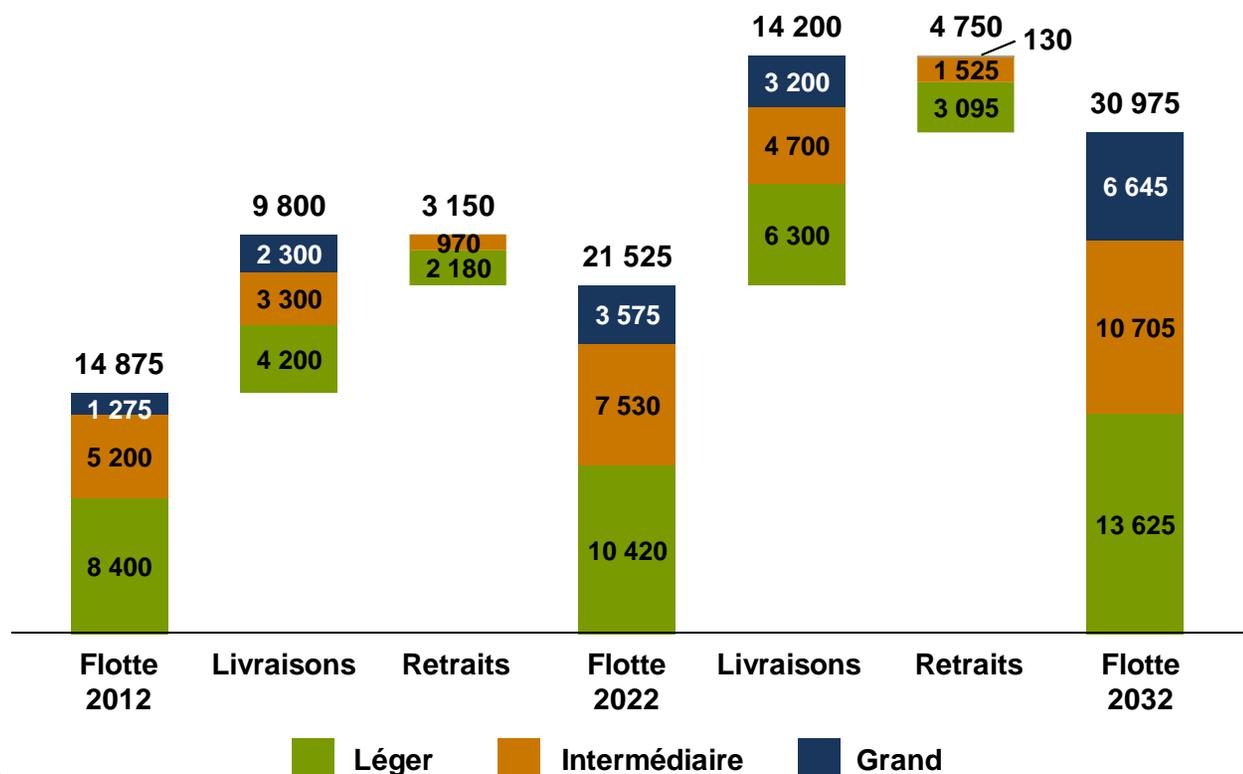
En moyenne, nous avons conquis 31 % de parts de marché en fonction des livraisons

Nous prévoyons 24 000 livraisons de biréacteurs d'affaires d'une valeur totale de 650 G \$ au cours des 20 prochaines années

Prévisions de flotte d'avions d'affaires sur 20 ans

[en unités; 2012 - 2032]

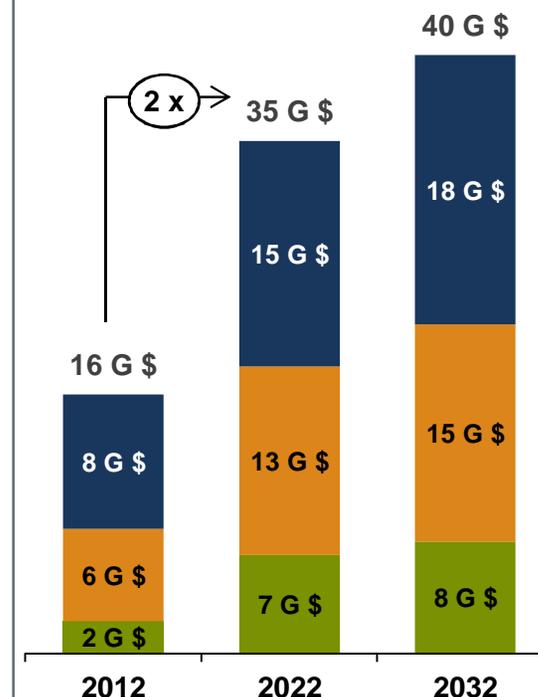
Nombre total de livraisons : 24 000



Perspectives de l'industrie sur 20 ans

[revenus, en G \$; 2012 - 2032]

Revenus totaux : 650 G \$



La catégorie «Léger» va représenter la plus grande part des livraisons, tandis que la catégorie «Grand» représentera la plus grande partie des revenus au cours des 20 prochaines années

Les inducteurs de marché à long terme demeurent solides pour les avions d'affaires

Inducteurs de marché pour les avions d'affaires

[Perspectives 2013 à 2032]

Création de richesse

- La richesse de notre clientèle, composée de sociétés, de particuliers et de gouvernements, se mesure en fonction du PIB réel
- Prévisions du taux de croissance du PIB mondial à une moyenne de 3,2 % au cours des 20 prochaines années

État



Mondialisation du commerce

- La valeur des exportations mondiales de marchandises devrait augmenter d'un TCAC (taux de croissance annuel composé) de 3,7 % au cours des 20 prochaines années
- Le milieu des affaires a besoin de modes de transport souples dans une ère de mondialisation



Demande de remplacement

- La flotte mondiale actuellement en service comptait environ 14 875 avions au 31 décembre 2012
- L'âge moyen de la flotte mondiale est de 16,1 ans
- Un remplacement significatif d'avions se produit habituellement dans les cinq à dix ans suivant leur livraison initiale



Nouveaux programmes d'avions

- Les nouveaux programmes d'avions stimulent la demande
- Plusieurs nouveaux programmes d'avions entreront en service au cours de la prochaine décennie



Marchés en croissance rapide

- La création continue de richesse sur les marchés en croissance rapide, combinée au développement de l'infrastructure de l'aviation, accélérera l'utilisation des avions d'affaires



Accessibilité

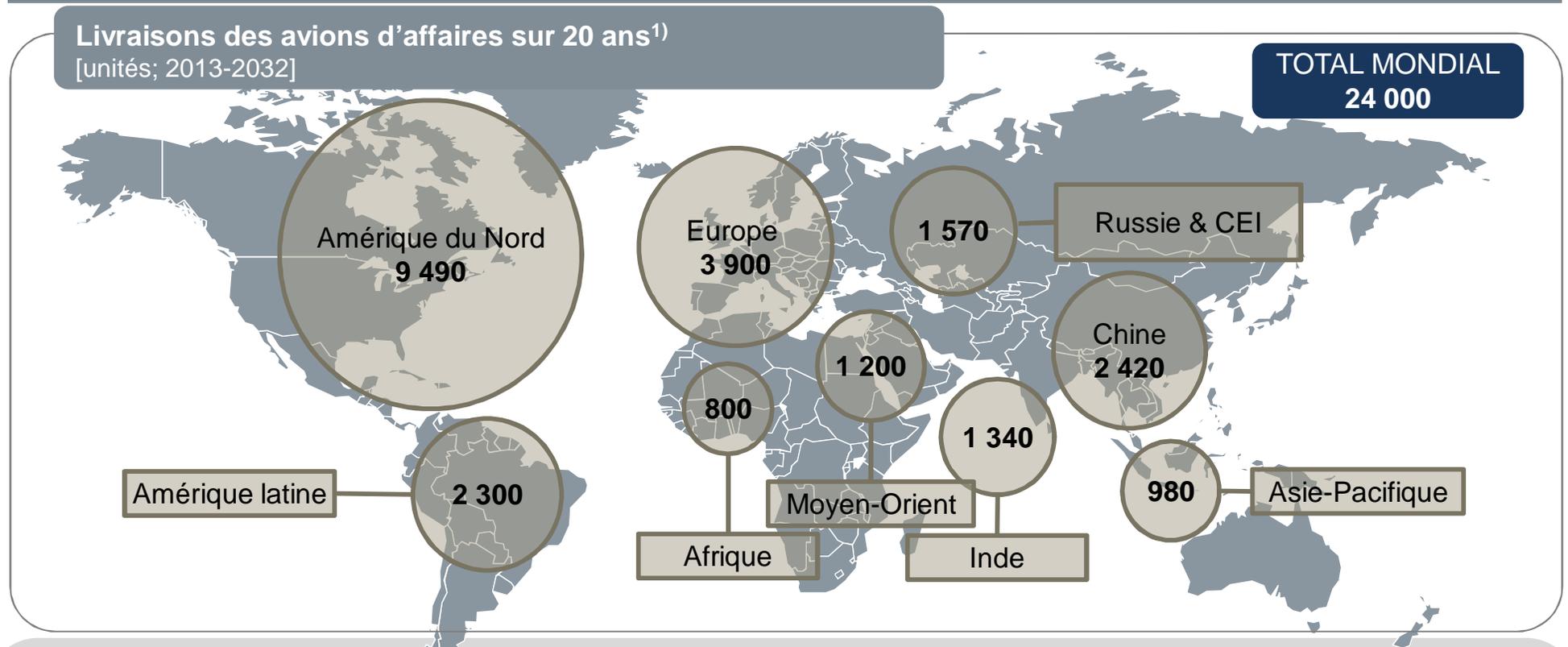
- D'autres services (par. ex.: nolisement sur demande, programmes de cartes d'avion et programme de multipropriété) offrent des options personnalisées
- Environ 10 % des commandes d'avions de l'industrie devraient provenir d'exploitants de programme de multipropriété au cours des 20 prochaines années



Notre vaste portefeuille de produits nous permettra de bénéficier grandement de la croissance à long terme du marché des avions d'affaires

Les flèches identifient un changement favorable, neutre ou négatif comparativement aux périodes antérieures dans les catégories de marchés sur lesquelles nous livrons concurrence, selon l'environnement actuel du marché
Sources: Rapport d' IHS Global Insight, U.S. Energy Information Administration, analyse Bombardier

Perspectives de livraisons d'avions d'affaires par région



Amérique du Nord

- Le marché le plus important et le plus établi pour l'aviation d'affaires
- Le remplacement d'avions est un levier important de la demande en biréacteurs d'affaires dans la région

Europe

- Deuxième plus important marché en fonction des revenus
- Compte tenu des difficultés économiques actuelles, la demande devrait demeurer faible encore 1 à 2 ans

Chine

- Accélère l'ouverture de son espace aérien pour l'aviation civile
- La solide croissance économique et la diminution des restrictions quant à son espace aérien indiquent un potentiel important de croissance pour les avions d'affaires

Reste du monde

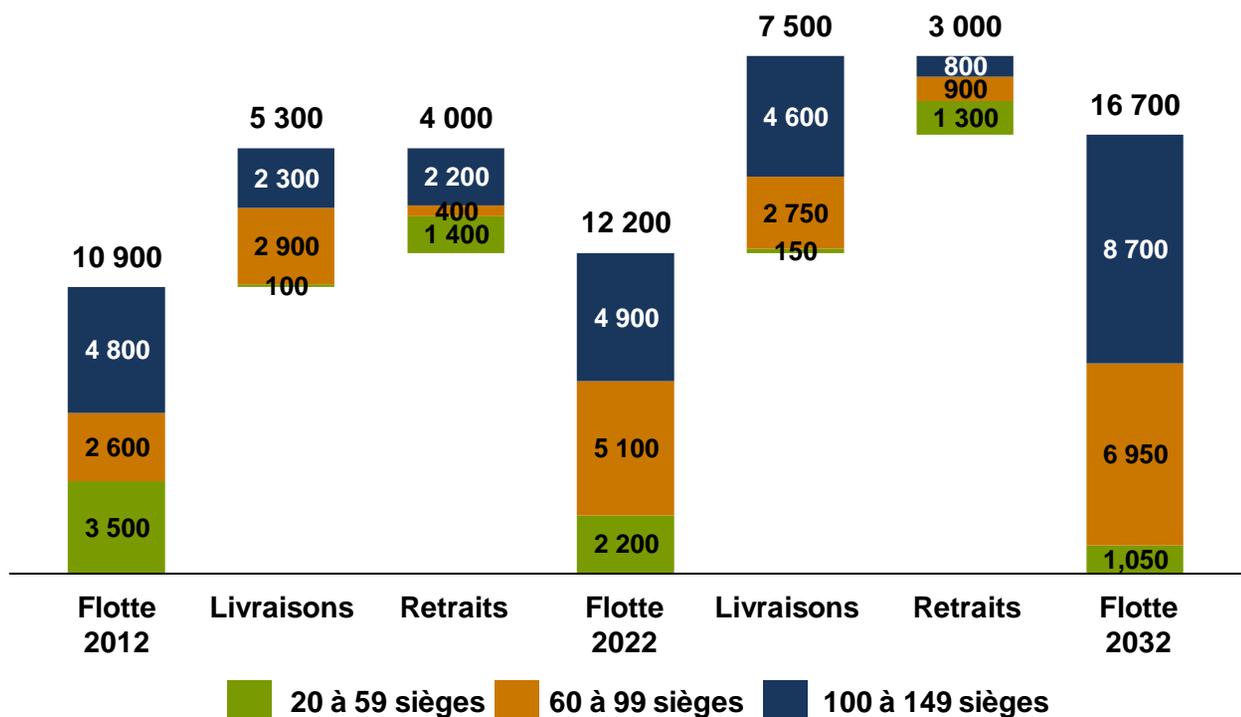
- De saines perspectives économiques et le commerce interrégional susciteront une demande croissante de biréacteurs d'affaires
- Les infrastructures pour biréacteurs d'affaires, incluant les aéroports désignés pour avions d'affaires, demeurent limitées dans certaines régions, notamment au Moyen-Orient et en Afrique

Flotte mondiale de 16 700 avions commerciaux de 20 à 149 sièges d'ici 2032

Prévisions de flottes d'avions commerciaux sur 20 ans

[en unités; 2012 - 2032]

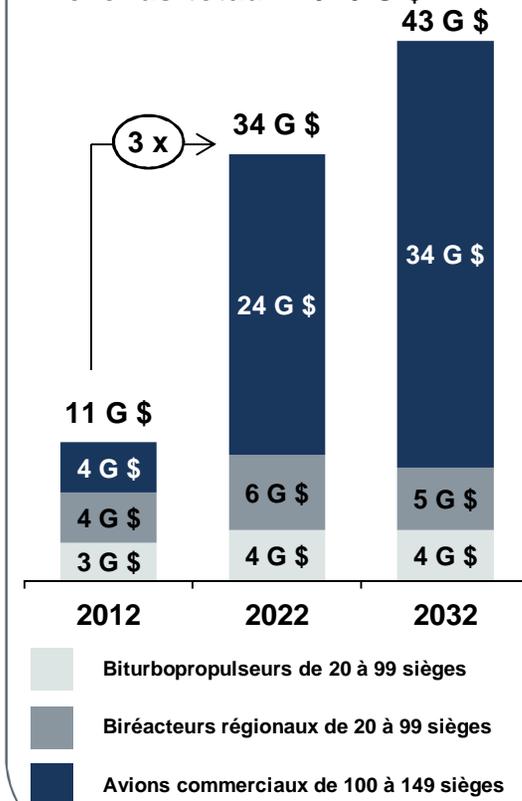
Livraisons totales d'avions : 12 800



Perspectives de l'industrie sur 20 ans

[revenus, en G \$; 2012 - 2032]

Revenus totaux : 646 G \$



Les revenus annuels tirés des avions commerciaux devraient plus que tripler d'ici 2022

Les inducteurs de marché à long terme demeurent solides pour les avions commerciaux

Inducteurs de marché pour les avions commerciaux

[Perspectives 2013-2032]

Croissance économique

- La demande de transport aérien est cyclique et directement liée à la croissance du PIB
- Les prévisions du taux de croissance du PIB mondial sont de 3,2 % au cours des 20 prochaines années

Prix du carburant

- L'inflation constante à long terme du prix du carburant va susciter les remplacements des flottes
- La combinaison de la flotte sera touchée par le prix du carburant

Volatilité du carburant

- La volatilité croissante du prix du carburant pourrait affecter les bénéfices des sociétés aériennes

Demande de remplacement

- En raison de l'âge, de l'obsolescence technologique et des inefficiences en matière de coût, plus de la moitié de la flotte actuelle d'avions commerciaux sera remplacée au cours des 20 prochaines années

Marchés en croissance rapide

- Les marchés en croissance rapide devraient entraîner la croissance économique mondiale
- Solide croissance du trafic aérien malgré les contraintes en matière d'infrastructure

Réglementations environnementales

- L'accroissement de la réglementation encouragera les transporteurs à rechercher des avions offrant une réduction des émissions et de la consommation de carburant par passager, touchant ainsi la combinaison de leurs flottes

Frais environnementaux

- L'imposition de frais liés à l'environnement et aux émissions accroîtra les coûts d'exploitation des sociétés aériennes

Tendances liées à l'emploi

- Les restrictions contractuelles imposées aux opérations des sociétés aériennes diminueront avec le temps

État

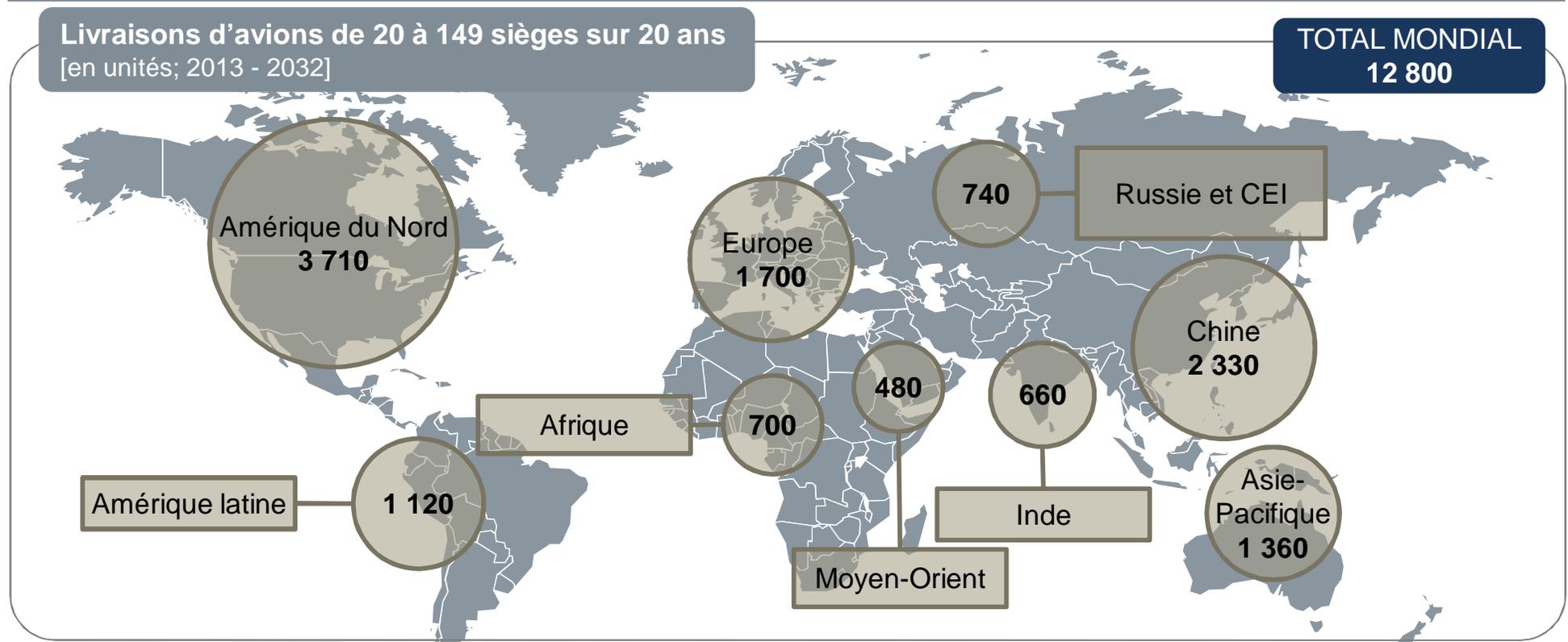


La plupart des inducteurs auront une incidence positive sur la demande d'avions commerciaux

Les flèches identifient un changement favorable, neutre ou négatif comparativement aux périodes antérieures dans les catégories de marchés dans lesquelles nous compétitions, selon l'environnement actuel du marché

Sources: Rapport d' IHS Global Insight, U.S. Energy Information Administration, analyse Bombardier

Perspectives de livraisons régionales d'avions commerciaux par région



Marchés matures

- La demande en Amérique du Nord et en Europe sera stimulée principalement par le retrait d'avions
- L'Amérique du Nord demeurera le plus large marché pour les avions commerciaux de 20 à 149 sièges
- Dans une perspective à court terme, la demande sera lente en Europe de par les difficultés économiques actuelles

Principaux marchés non traditionnels

- 57 % de la demande viendra des principaux marchés non traditionnels
- Les barrières et contraintes réglementaires vont se relâcher en Chine et en Asie-Pacifique, stimulant ainsi la demande
- Une forte compétition entre sociétés aériennes nourrira la demande en Amérique Latine
- Les mouvements politiques entraveront la demande au Moyen-Orient et en Afrique à court et moyen terme

Mise en garde relative aux programmes en développement

La gamme d'avions *CSeries* et les programmes d'avions *Challenger 350*, *Learjet 85*, *Global 7000* et *Global 8000* sont actuellement en phase de développement et, à ce titre, sont susceptibles à des changements, notamment en ce qui a trait à la stratégie de gamme, à la marque, à la capacité, aux performances, à la conception ou aux systèmes et circuits. Toutes les spécifications et données sont approximatives, peuvent changer sans préavis et sont assujetties à certaines règles d'exploitation, hypothèses et autres conditions. Le présent document ne constitue ni une offre, ni un engagement, ni une déclaration, ni une garantie d'aucune sorte. La configuration et les performances de l'avion peuvent différer des descriptions et des photos fournies et, en même temps que tout engagement, représentation, garantie, doivent être déterminées dans une convention d'achat finale.

Mise en garde relative aux mesures financières non conformes aux PCGR

Ce rapport de gestion repose sur les résultats établis selon les Normes internationales d'information financière (IFRS). Toute référence aux principes comptables généralement reconnus (PCGR) signifie IFRS, sauf indication contraire. Elle repose également sur des mesures non conformes aux PCGR, dont le RAI avant éléments spéciaux et la marge RAI avant éléments spéciaux. Ces mesures, non définies par les PCGR, découlent directement des états financiers consolidés, mais n'ont pas un sens normalisé prescrit par les IFRS; par conséquent, d'autres sociétés utilisant ces termes peuvent les calculer différemment. La direction croit que fournir certaines mesures de performance non conformes aux PCGR, en plus des mesures IFRS, donnent aux utilisateurs de nos états financiers consolidés une meilleure compréhension de nos résultats et tendances connexes, et accroît la transparence et la clarté des résultats de notre entreprise. Se reporter à la rubrique Mesures financières non conformes aux PCGR et aux rubriques Résultats opérationnels consolidés dans le rapport de gestion pour les définitions de ces mesures. Se reporter à la rubrique Mesures financières non conformes aux PCGR dans le rapport de gestion de Bombardier Inc. pour les rapprochements avec les mesures les plus comparables des IFRS.

BOMBARDIER

l'évolution de la mobilité