



**Notre plan pour  
l'avenir**

Journée des investisseurs  
Bombardier

4 mars 2021

# Présentateurs d'aujourd'hui



**Éric Martel**  
Président et  
chef de la direction

**Bart Demosky**  
Vice-président exécutif et chef  
de la direction financière

**Jean-Christophe Gallagher**  
Vice-président exécutif,  
Services et soutien et stratégie  
de l'entreprise

# Énoncés prospectifs

Cette présentation contient des énoncés prospectifs, qui peuvent comprendre, sans s'y limiter, des déclarations portant sur les objectifs, les anticipations et les perspectives et les prévisions à propos de divers indicateurs financiers et globaux et sources d'apport connexes, les cibles, les buts, les priorités, les marchés et les stratégies, la situation financière, la performance financière, la position sur le marché, les capacités, la position en regard de la concurrence, les cotes de crédit, les croyances, les perspectives, les plans, les attentes, les anticipations, les estimations et les intentions de la Société; les perspectives de l'économie générale et les perspectives commerciales, les perspectives et les tendances d'une industrie; la valeur pour le client; la demande prévue de produits et de services; la stratégie de croissance; le développement de produits, y compris la conception, les caractéristiques, la capacité ou la performance projetées; les dates prévues ou fixées de la MES de produits et de services, des commandes, des livraisons, des essais, des délais, des certifications et de l'exécution des commandes en général; la position de la Société en regard de la concurrence; les attentes à l'égard des revenus et du carnet de commandes; l'incidence prévue du cadre législatif et réglementaire et des procédures judiciaires; la robustesse de la structure du capital et du bilan, la solvabilité, les liquidités et sources de financement disponibles de la Société, les besoins financiers prévus et l'examen continu des solutions de rechange stratégiques et financières de la Société; l'amélioration de la productivité, les gains d'efficacité opérationnelle et les initiatives de réduction des coûts et de restructuration; et les coûts prévus, les avantages attendus et leur calendrier; la transition prévue vers un cycle de croissance et la génération de liquidités; les attentes, les objectifs et les stratégies en matière de remboursement de la dette, de refinancement à l'échéance et de réduction des coûts d'intérêts, les attentes à l'égard de la disponibilité des programmes d'aide gouvernementale; la conformité aux clauses financières restrictives; les attentes à l'égard de la déclaration et du versement de dividendes sur les actions privilégiées de la Société; les intentions et les objectifs à l'égard des programmes, des actifs et des activités de la Société et l'incidence de la pandémie de COVID-19 sur ce qui précède et l'efficacité des plans et des mesures que la Société a mis en place en réponse à cet égard, et les attentes à l'égard de la reprise graduelle du marché et de l'économie après la pandémie de COVID-19. En ce qui a trait à la vente du secteur Transport à Alstom, cette présentation contient également des énoncés prospectifs ayant trait aux avantages de la transaction, à l'utilisation du produit tiré de la transaction et à son incidence sur les perspectives, prévisions et cibles, les activités opérationnelles, l'infrastructure, les occasions, la situation financière, le plan d'entreprise et la stratégie globale de la Société.

Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes comme « pouvoir », « prévoir », « devoir », « avoir l'intention de », « s'attendre à », « anticiper », « estimer », « planifier », « entrevoir », « croire », « continuer », « maintenir » ou « aligner », la forme négative de ces termes, leurs variations ou une terminologie semblable. Les énoncés prospectifs sont présentés dans le but d'assister les investisseurs et autres dans la compréhension de certains éléments clés des objectifs, priorités stratégiques, attentes, perspectives et plans actuels de la Société, ainsi que pour leur permettre d'avoir une meilleure compréhension de ses activités et de l'environnement dans lequel elle prévoit exercer ses activités. Le lecteur est prévenu que de telles informations pourraient ne pas convenir à d'autres fins.

De par leur nature, les énoncés prospectifs exigent que la Société formule des hypothèses et ils sont assujettis à d'importants risques et incertitudes, connus et inconnus, de sorte que les résultats réels de la Société de périodes futures pourraient différer de façon importante des résultats prévus décrits dans les énoncés prospectifs. Bien que la Société juge ces hypothèses raisonnables et appropriées selon l'information actuellement à sa disposition, il existe un risque qu'elles ne soient pas exactes. Les hypothèses sur lesquelles reposent les énoncés prospectifs formulés dans cette présentation comportent les hypothèses significatives suivantes : l'affectation du produit de la vente du secteur Transport à Alstom à des conditions permettant à la Société, en le combinant à d'autres sources de financement et à la génération de flux de trésorerie disponibles, d'effectuer des remboursements ou de gérer autrement ses différentes échéances au cours des trois prochaines années; la croissance du marché de l'aviation d'affaires et l'augmentation de la part de la Société dans ce marché; la détermination appropriée des économies de coûts récurrentes et l'exécution de notre plan de réduction des coûts; l'optimisation de notre portefeuille immobilier, notamment par la vente ou une autre opération visant des actifs immobiliers à des conditions favorables; et l'accès, aux conditions du marché, à une ou plusieurs facilités de crédit aux fins du fonds de roulement. Pour de plus amples renseignements, y compris à l'égard des autres hypothèses sur lesquelles reposent les énoncés prospectifs figurant dans cette présentation, voir la rubrique Prévisions et énoncés prospectifs du rapport de gestion qui peut être consulté sur SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com). Compte tenu de l'incidence de l'évolution de la situation entourant la pandémie de COVID-19 et de la réponse connexe de la Société, des gouvernements (fédéral, provinciaux et municipaux), des autorités de réglementation, des entreprises, des fournisseurs, des clients, des contreparties et des fournisseurs de services tiers, l'incertitude inhérente aux hypothèses de la Société est plus importante que celle des exercices précédents.

Parmi les facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent de manière importante des résultats prévus dans les énoncés prospectifs, notons, sans s'y limiter, les risques liés à la conjoncture économique générale, au contexte commercial de la Société (tels les risques liés à la situation financière des clients d'activités d'affaires; à la politique commerciale; à l'accroissement de la concurrence; à l'instabilité politique et à des cas de force majeure ou aux changements climatiques à l'échelle mondiale); aux risques opérationnels (tels les risques liés au développement de nouveaux produits et services; au développement de nouvelles activités; au carnet de commandes; à la transformation en entreprise axée sur les avions d'affaires; à la certification de produits et services; à l'exécution des commandes; aux pressions sur les flux de trésorerie et sur les dépenses en immobilisations exercées par le caractère saisonnier et cyclique; à la mise en œuvre de la stratégie de la Société, de ses améliorations visant la productivité, de ses gains d'efficacité opérationnelle et de ses initiatives de restructuration et de réduction des coûts; aux partenaires commerciaux; aux pertes découlant de sinistres et de garanties sur la performance des produits; aux procédures réglementaires et judiciaires; aux risques liés à l'environnement et à la santé et sécurité; à la dépendance de la Société à l'égard de certains clients, contrats et fournisseurs; à la chaîne d'approvisionnement; aux ressources humaines; à la dépendance à l'égard des systèmes informatiques; à la dépendance à l'égard des droits relatifs à la propriété intellectuelle et à leur protection; aux risques liés à la réputation; à la gestion des risques, aux questions fiscales; et au caractère adéquat de la couverture d'assurance), au financement (tels les risques liés aux liquidités et à l'accès aux marchés financiers; aux régimes d'avantages de retraite; à l'exposition au risque de crédit; aux obligations importantes au titre des paiements de la dette et des intérêts; aux clauses restrictives de conventions d'emprunt; à la dépendance à l'égard des stratégies de gestion de la dette et de réduction des coûts d'intérêts, et à la dépendance à l'égard de l'aide gouvernementale), au risque du marché (telles les fluctuations des taux de change et des taux d'intérêt; l'augmentation des prix des produits de base; et les fluctuations du taux d'inflation). Pour plus de détails, se reporter à la rubrique Risques et incertitudes dans la section Autres du rapport de gestion qui peut être consulté sur SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com). Les facteurs mentionnés précédemment peuvent être exacerbés par l'écllosion continue de la COVID-19 et avoir une incidence considérablement plus grave sur les activités, les résultats opérationnels et la situation financière de la Société que si une telle écllosion n'avait pas eu lieu. En raison de la pandémie de COVID-19 actuelle, les autres facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux prévus dans les énoncés prospectifs comprennent, sans s'y limiter : les risques liés à l'incidence et aux répercussions de la pandémie de COVID-19 sur la conjoncture économique et les marchés des capitaux et l'incidence connexe sur l'entreprise, les activités, les sources de financement, les liquidités, la situation financière, les marges, les perspectives et les résultats de la Société; l'incertitude à l'égard de l'ampleur et de la durée des perturbations économiques par suite de l'écllosion de la COVID-19 et des répercussions connexes sur la demande des produits et services de la Société; l'incertitude à l'égard de la reprise du marché et de l'économie après la pandémie de COVID-19; les mesures d'urgence et les restrictions décrétées par les autorités de la santé publique ou les gouvernements, les réponses des gouvernements et des institutions financières en matière de politique fiscale et monétaire; la perturbation de la chaîne d'approvisionnement mondiale, des clients, de la main-d'œuvre, des contreparties et des fournisseurs de services tiers; la perturbation additionnelle des activités opérationnelles, des commandes et des livraisons; les risques liés à la technologie, à la protection des renseignements personnels; et d'autres événements défavorables imprévus.

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 se fier indûment aux énoncés prospectifs. D'autres risques et incertitudes que la Société ne connaît pas ou qu'elle considère comme non importants à l'heure actuelle pourraient également faire en sorte que les résultats ou les événements réels diffèrent considérablement de ceux exprimés explicitement ou implicitement dans les énoncés prospectifs de la Société. Les énoncés prospectifs décrits aux présentes reflètent les attentes de la Société à la date de cette présentation et pourraient subir des modifications après cette date. À moins d'y être tenue selon les lois sur les valeurs mobilières applicables, la Société ne s'exprime 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.

# Mise en garde relative aux mesures non conformes aux PCGR

Certaines mesures financières dans cette présentation sont des mesures non conformes aux PCGR, dont le RAIIA ajusté et les FTD. La direction croit que fournir certaines mesures de performance non conformes aux PCGR donnent une meilleure compréhension de nos résultats actuels et futurs estimés. Se reporter à la rubrique Mesures financières non conformes aux PCGR et à la rubrique Liquidités et sources de financement du rapport de gestion du rapport financier de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2020 pour la définition de ces indicateurs et à la rubrique Analyse des résultats pour le rapprochement avec les mesures les plus comparables des IFRS.

Les mesures financières non conformes aux PCGR découlent directement du rapport financier pour de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2020 mais n'ont pas un sens normalisé prescrit par les IFRS; par conséquent, d'autres entreprises utilisant ces termes peuvent les définir différemment. L'exclusion de certains éléments des mesures financières non conformes aux PCGR n'implique pas que ces éléments soient nécessairement non-récurents. Ces mesures non conformes aux PCGR ne doivent pas être considérées isolément ou comme un substitut aux mesures de performances préparées conformément aux PCGR.

# Bombardier, un leader mondial en aviation d'affaires



Étendre les performances exceptionnelles de nos produits à l'ensemble de notre entreprise



*Photo prise avant la COVID-19*

Déterminés, agiles et à l'écoute de nos clients



Portefeuille totalement réactualisé et  
solide carnet de commandes de 10,7 G\$

# Portefeuille bien adapté aux missions spécialisées

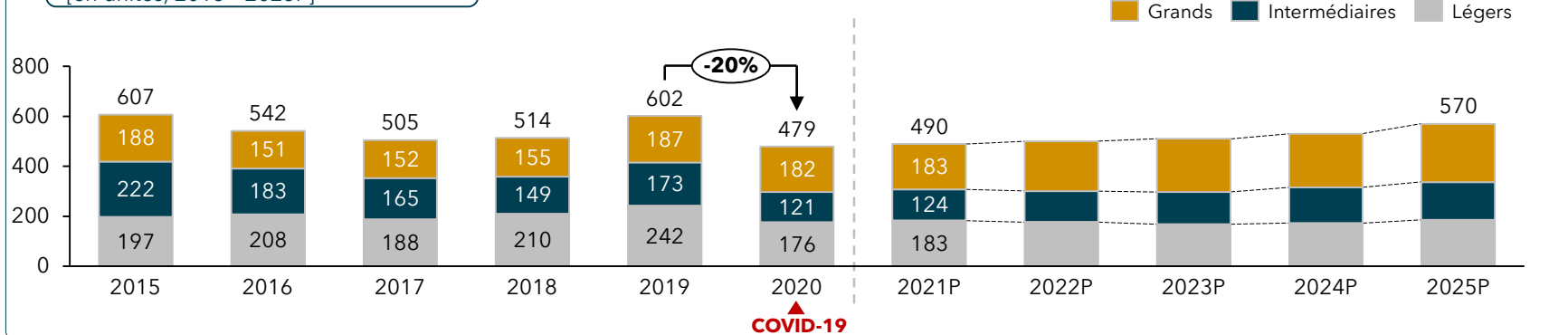




# Perspectives du marché basées sur une reprise graduelle de l'économie

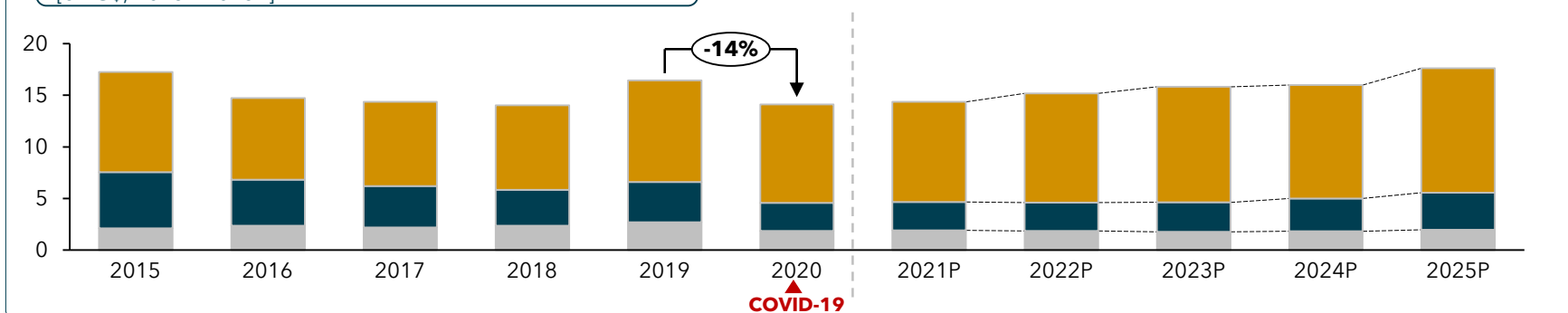
## Livraisons de l'industrie

[en unités, 2015 - 2025P]

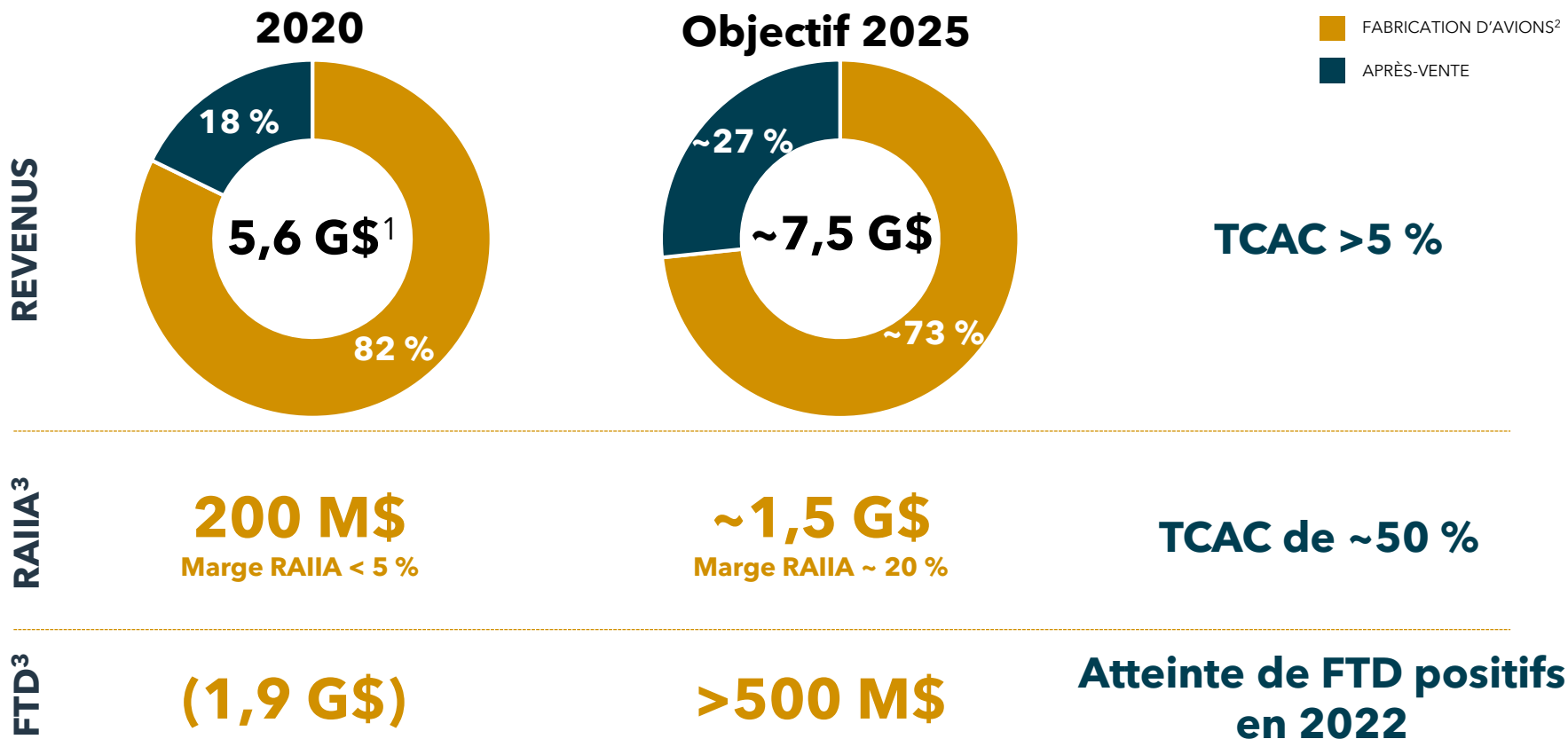


## Revenus estimés de l'industrie

[en G\$, 2015 - 2025P]



# Valoriser pleinement notre portefeuille



1 Revenus tirés des avions d'affaires seulement

2 Représente les revenus tirés de la vente d'avions neufs, d'avions spécialisés et d'avions d'occasion

3. RAIIA ajusté et FTD mesures non conformes aux PCGR. Pour plus d'information sur les mesures financières non conformes aux PCGR utilisées sur cette page, se reporter à notre divulgation concernant les mesures financières non conformes aux PCGR au début de cette présentation. .

Note: Se reporter à la mise en garde relative aux énoncés prospectifs au début de cette présentation.



**PROGRÈS SUR LA COURBE  
D'APPRENTISSAGE  
GLOBAL 7500**

**HAUSSE DE LA  
PRODUCTIVITÉ ET  
RÉDUCTION DE COÛTS**

**CROISSANCE  
DU MARCHÉ  
DE L'APRÈS-VENTE**

**DÉSENDETTEMENT DU  
BILAN**

2021, une année de transition axée sur 4 objectifs clés

# Global 7500

Accélération de la production des avions Global 7500  
dans les temps et engagements de livraison tenus



7400+ heures de vol cumulées



3400+ cycles



99,7 % Taux de ponctualité des vols



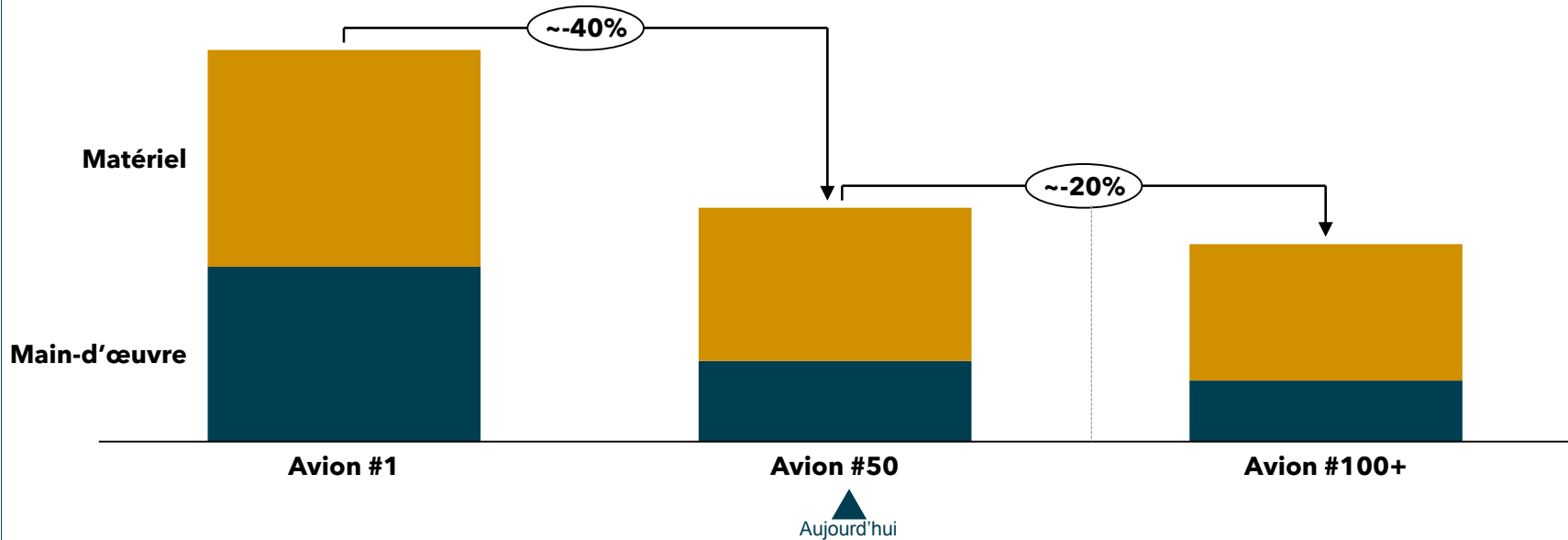
45+ avions en service



**BOMBARDIER**

# Le programme Global 7500 : un élément clé pour améliorer notre rentabilité

## Coût unitaire des avions Global 7500



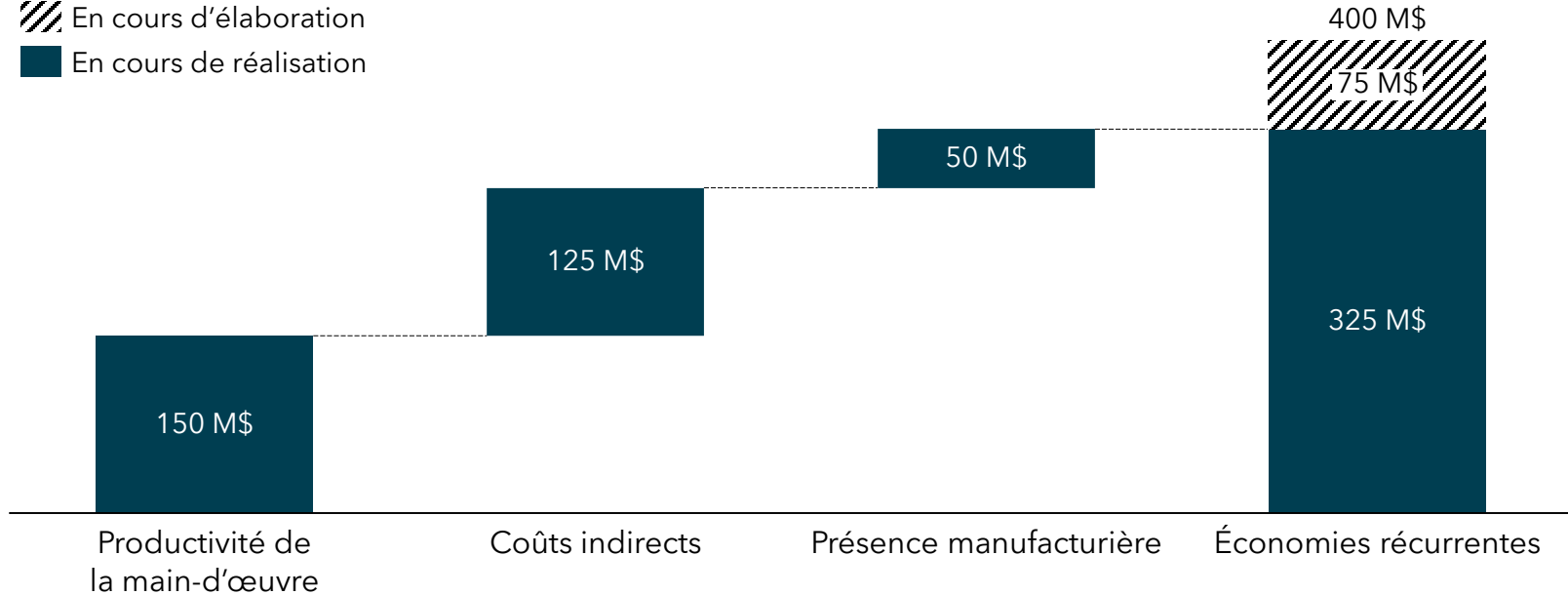
### Inducteurs clés de croissance

Productivité de la main-d'oeuvre | Standardisation de l'ingénierie | Coûts des matériaux engagés contractuellement

# Économies récurrentes de 400 M\$ d'ici 2023

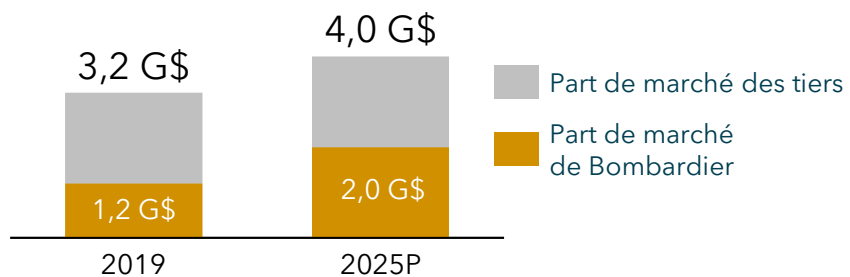
## Répartition des économies de coût

- En cours d'élaboration
- En cours de réalisation





### Taille totale des activités de l'après-vente de Bombardier



# Accroître nos parts dans un marché en croissance

# Désendetter le bilan : une priorité clé

## Réduction de la dette

> 3 G\$

déployable  
en 2021

Trésorerie  
dégagée du  
bilan

## Performance opérationnelle

~1,5 G\$

RAIIA<sup>1</sup>

en 2025

FTD<sup>1</sup>

positifs

à compter de 2022  
> 500 M\$ en 2025



~3x

Endettement  
net<sup>2</sup>  
d'ici 2025



1. RAIIA ajusté et FTD, mesures financières non conformes aux PCGR. Pour plus d'information sur les mesures financières non conformes aux PCGR utilisées sur cette page, se reporter à notre divulgation concernant les mesures financières non conformes aux PCGR au début de cette présentation.

2. Endettement net : dette à long terme moins trésorerie et équivalents de trésorerie, divisé par RAIIA ajusté.

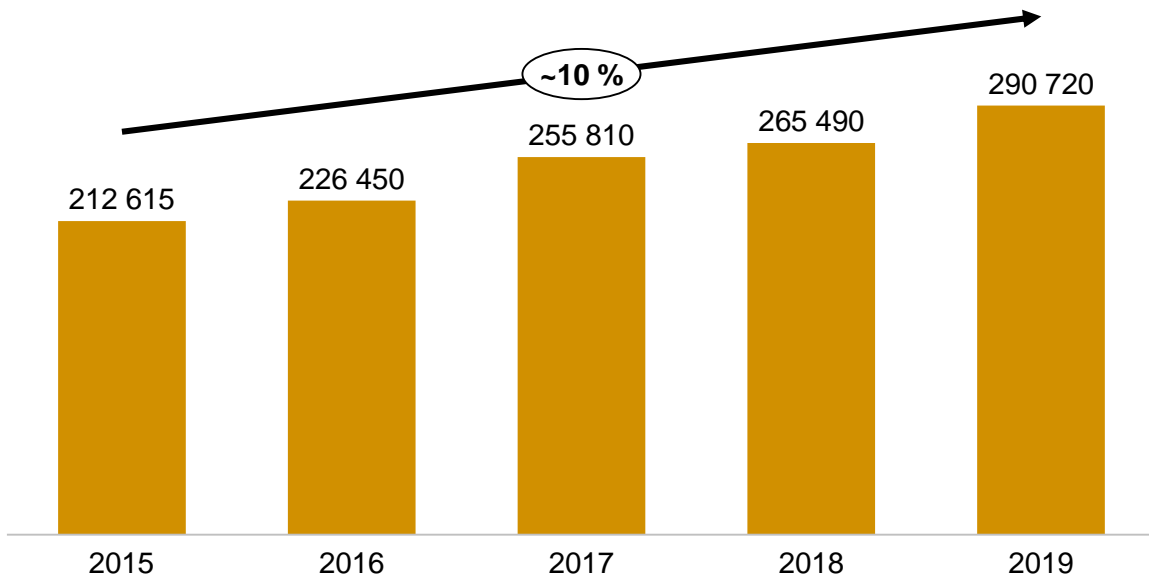
Note: Se reporter à la mise en garde relative aux énoncés prospectifs au début de cette présentation.



# Croissance de la richesse mondiale indiquant une demande inexploitée de voyages en avion privé

## Croissance de la richesse mondiale: évolution du nombre d'individus à grande fortune<sup>1</sup>

[Nombre d'individus dont la richesse > 30 M\$, 2015-2019]



## Adoption des jets d'affaires

[Taux pré-pandémie, 2015-2019]

Croissance de la flotte de jets d'affaires<sup>2</sup>



Croissance du nombre d'heures de nolisement et multipropriété<sup>3</sup>



La richesse mondiale est un indicateur important pour accélérer le développement de l'aviation d'affaires

1. Individus de valeur nette élevée définis comme ayant un avoir net > 30 M\$. Source Wealth X

2. Calculé en fonction de la flotte de l'industrie de 2015 à 2019 dans les catégories dans lesquelles Bombardier livre concurrence. Source: GAMA

3. Calculé en fonction des heures de vol. Source: Traqpak

Note: Se reporter à la mise en garde relative aux énoncés prospectifs au début de cette présentation.

# La pandémie a mis en lumière la sûreté et la sécurité du voyage en avion privé

**NETJETS®**

« C'est une **grande occasion de croissance** pour nos entreprises et l'industrie dans son ensemble, et nous pourrions sans doute **sortir de la pandémie encore plus forts**. [...] Maintenant, la sûreté et la sécurité jouent un rôle majeur. »\*

**Patrick Gallagher**  
Président, Ventes et Marketing

**FLEXJET**

« **En raison de la sécurité inhérente à l'aviation privée dans un monde Covid-19, [...] nous constatons un intérêt record de la part des passagers voyageant en jet privé pour la première fois.** [...] nous pensons que le transport aérien privé **est bien placé pour poursuivre son rebond et sa croissance.** »\*

**Megan Wolf**  
Chef de l'exploitation, Flexjet

**VISTAJET**

« Nous nous attendons à ce que la demande de vols d'affaires se maintienne et à ce qu'il y ait **de plus en plus de passagers prenant un avion privé pour la première fois, car ils recherchent des solutions plus sûres et plus fiables.** »\*

**Thomas Flohr**  
Fondateur et président du conseil,  
Vistajet

**BOMBARDIER**

1. <https://www.barrons.com/articles/the-future-of-private-jets-01600091528>

2. <https://www.barrons.com/articles/coronavirus-fears-are-leading-to-a-jump-in-interest-in-private-jets-01595678435>

\* Traduction libre

# Pionnier de la durabilité pour l'aviation d'affaires

## Historique de l'investissement durable

- ✓ Avons dirigé la définition de l'objectif d'émissions de CO<sub>2</sub> de l'engagement de l'aviation d'affaires sur les changements climatiques (BACCC), incluant 50 % de réduction des émissions de CO<sub>2</sub> d'ici 2050 sur la base de celles de 2005
- ✓ Avons dirigé le Comité environnement de la General Aviation Manufacturers Association plusieurs années
- ✓ Avons réalisé la toute première déclaration environnementale de produit, celle de l'avion Global 7500
- ✓ Utilisons des carburants d'aviation durables (SAF) pour nos avions de démonstration

## D'ambitieux objectifs plaçant l'environnement, la société et la gouvernance au coeur de nos activités

**25 %** Réduction des émissions de gaz à effet de serre d'ici 2025

**30 %** Réduction du nombre d'incidents avec perte de temps d'ici 2025

**>30 %** Femmes dans des postes de direction d'ici 2025

**>75 %** Note d'engagement des employés d'ici 2025

**BOMBARDIER**

# Ordre du jour

- Présentation et perspectives stratégiques de Bombardier
- **Sommaire financier**
- Vue détaillée du portefeuille d'avions
- Croissance des activités de l'après-vente
- Q et R

# Bâtir une entreprise plus résiliente pour en tirer son plein potentiel

- **Diversifier** le portefeuille de revenus
- Cibler les flux de revenus aux **marges plus élevées**
- Accroître **la flexibilité sur les plans financier et opérationnel**
- Déployer les capitaux **de façon disciplinée et stratégique**
- **Atténuer les risques** de notre modèle d'affaires

Être performants financièrement en récoltant les fruits des investissements déjà réalisés



**BOMBARDIER**

# Forte hausse des bénéfices améliorant la génération de FTD



## Objectifs 2025

**~7,5 G\$  
REVENUS**

TCAC 2020-2025 > 5 %

**~1,5 G\$  
RAIIA<sup>1</sup>**

TCAC 2020-2025 DE ~50 %

**>500 M\$  
FTD<sup>1</sup>**

Atteinte de FTD positifs  
en 2022

**~3x  
Endettement net<sup>2</sup>**

~250 M\$ d'économies de coûts  
d'intérêt annuels, principalement  
réalisées en 2021

1. RAIIA ajusté et FTD, mesures financières non conformes aux PCGR. Pour plus d'information sur les mesures financières non conformes aux PCGR utilisées sur cette page, se reporter à notre divulgation concernant les mesures financières non conformes aux PCGR au début de cette présentation.

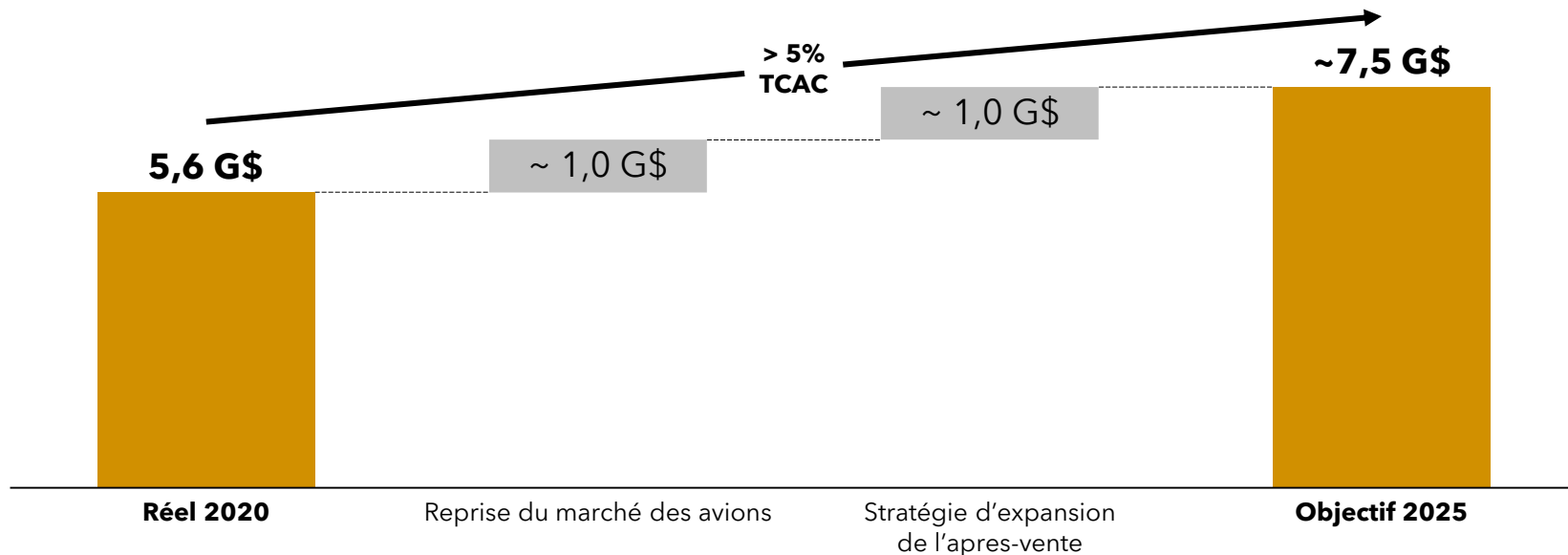
2. Endettement net : dette à long terme moins trésorerie et équivalents de trésorerie, divisé par RAIIA ajusté.

Note: Se reporter à la mise en garde relative aux énoncés prospectifs au début de cette présentation.

# Croissance des revenus soutenue par la reprise du marché de l'aviation et notre stratégie de croissance de nos activités de l'après-vente

## Croissance des revenus

[2020 -2025P]



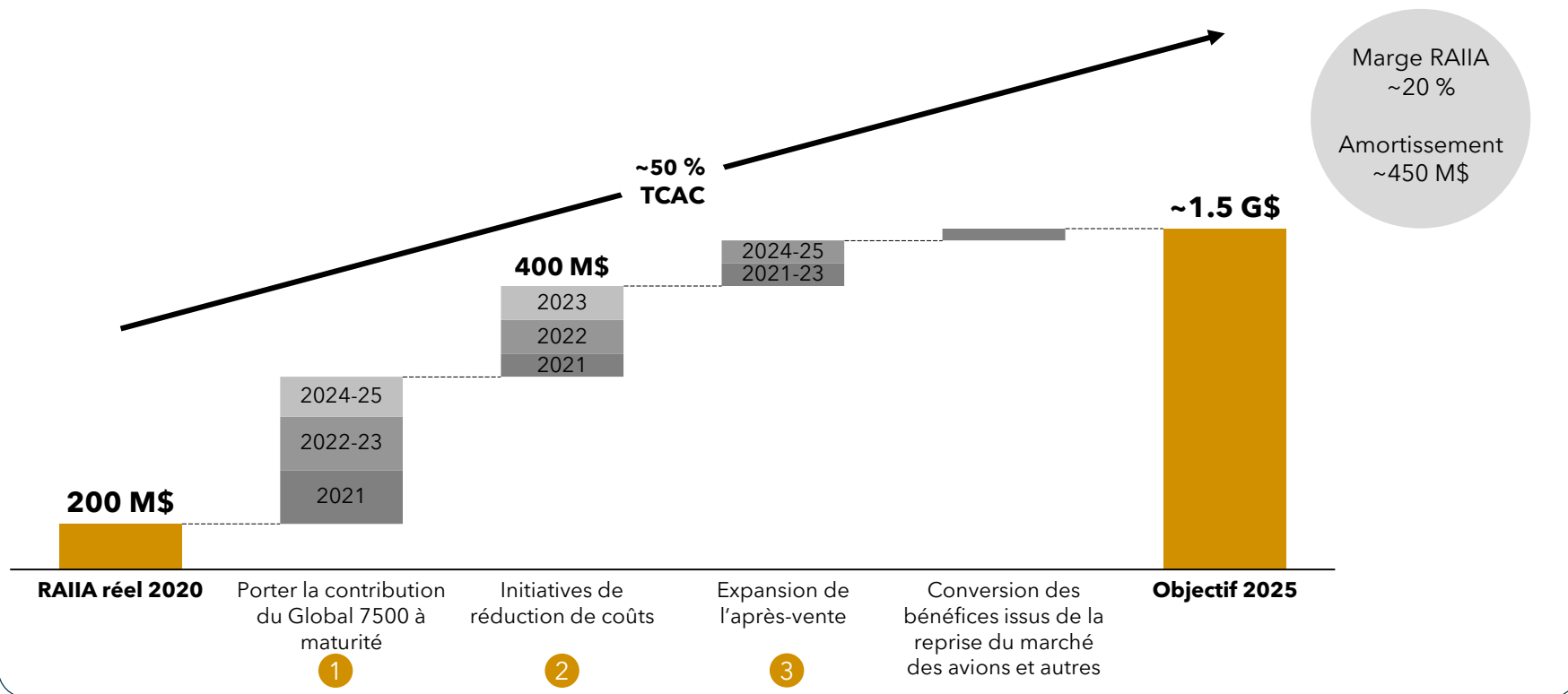
1. Revenus tirés des avions d'affaires seulement

Note: Se reporter à la mise en garde relative aux énoncés prospectifs au début de cette présentation.

# Plan de réduction des coûts complété d'ici 2023

## Croissance RAIIA<sup>1</sup>

[2020 - 2025P]



1. RAIIA ajusté, mesure non conforme aux PCGR. Pour plus d'information sur les mesures financières non conformes aux PCGR utilisées sur cette page, se reporter à notre divulgation concernant les mesures financières non conformes aux PCGR au début de cette présentation.

Note: Se reporter à la mise en garde relative aux énoncés prospectifs au début de cette présentation.

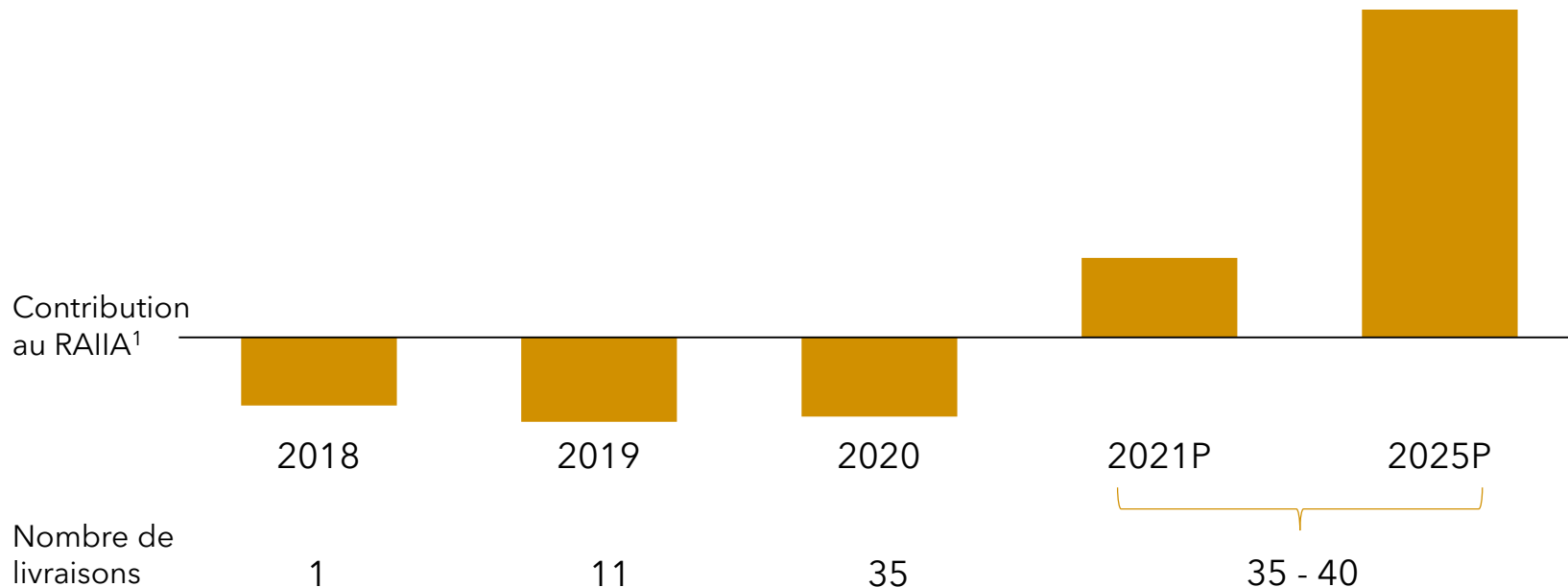


1

# Exécution du programme Global 7500, notre plus important contributeur au RAlIA jusqu'en 2025

## Croissance du RAlIA liée au Global 7500

[2018 - 2025P]



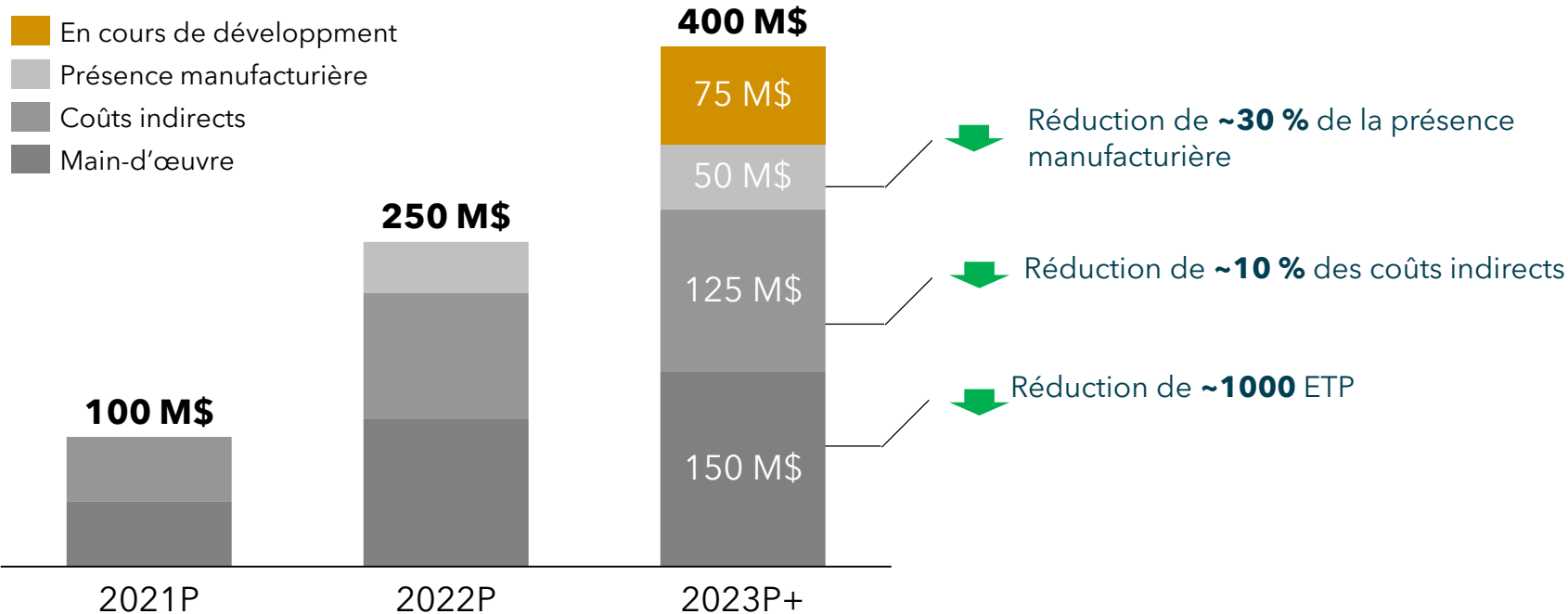
1.RAlIA ajusté, mesure non conforme aux PCGR. Pour plus d'information sur les mesures financières non conformes aux PCGR utilisées sur cette page, se reporter à notre divulgation concernant les mesures financières non conformes aux PCGR au début de cette présentation.

Note: Se reporter à la mise en garde relative aux énoncés prospectifs au début de cette présentation.

**BOMBARDIER**

## 2 Plan de réduction de coûts récurrents totalisant 400 M\$ finalisé d'ici 2023

### Contribution de la réduction des coûts au RAIIA annuel [2021 - 2023P]



1. Adjusted EBITDA, non-GAAP financial measures. For further information on non-GAAP financial measures used on this slide refer to our disclosure regarding non-GAAP financial measures at the beginning of this presentation.

Note: Refer to our disclosure on forward-looking statements at the beginning of this presentation.

### 3 Stratégie d'expansion des activités d'après-vente - plan d'affaires solide au rendement rapide

#### Investissement de démarrage

- Immeuble loué, avec coûts de construction assumés par le constructeur / loueur
- Outillage limité
- Période de rendement : trésorerie positive en moins de 2 ans

Faible investissement en capital - coûts évoluant en fonction de la demande

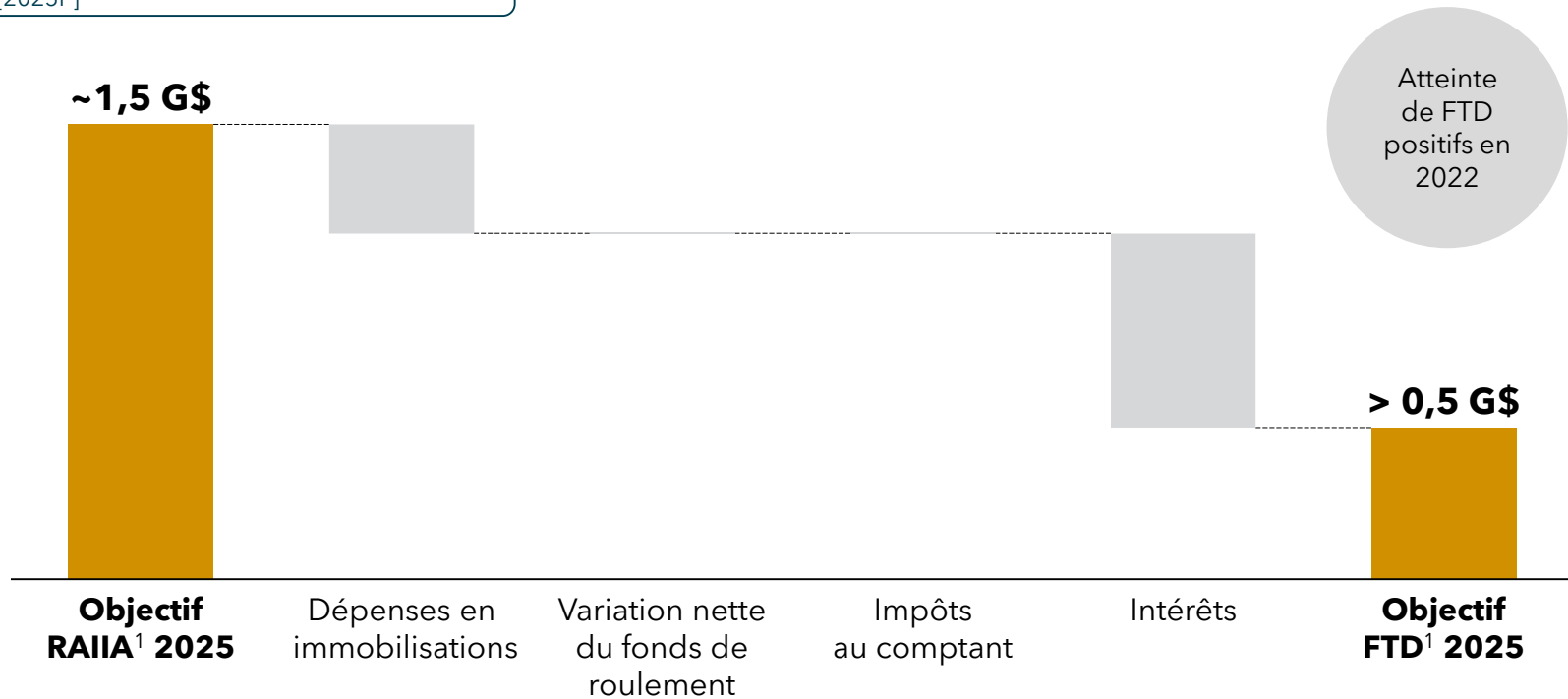


**BOMBARDIER**

# Croissance des bénéfices + discipline sur les dépenses en immobilisations = solide croissance des FTD

## Flux de trésorerie disponibles

[2025P]



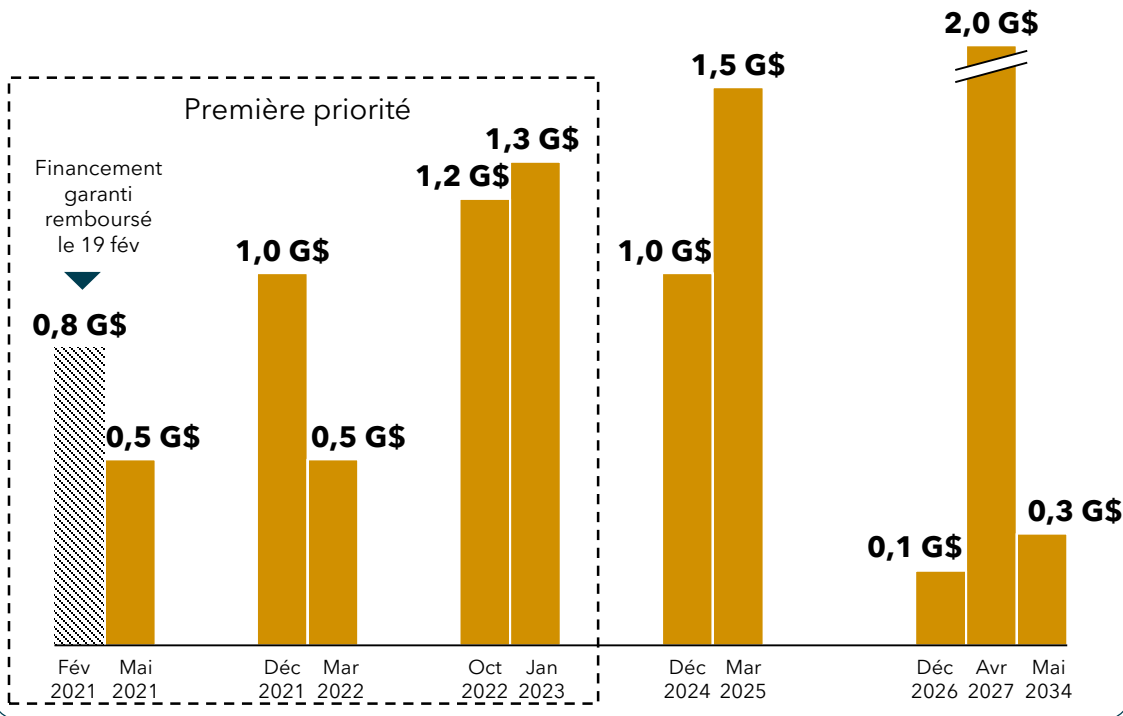
1. RAIIA ajusté et FTD, mesures financières non conformes aux PCGR. Pour plus d'information sur les mesures financières non conformes aux PCGR utilisées sur cette page, se reporter à notre divulgation concernant les mesures financières non conformes aux PCGR au début de cette présentation.

Note: Se reporter à la mise en garde relative aux énoncés prospectifs au début de cette présentation.

# Déploiement en 2021, visant d'abord les échéances les plus rapprochées

## Profil d'échéances de la dette

[2021 - 2034]



## PRIORITÉS

Prochaines échéances > 3 ans

Liquidités accrues

Refinancement opportuniste

**BOMBARDIER**

A large blue hangar with the word "BOMBARDIER" on the roof. Inside, several private jets are parked on the tarmac. A large banner in the background reads "Exceptional by design BOMBARDIER".

**BOMBARDIER**

Exceptional by design

BOMBARDIER

## Objectifs 2025

**MEILLEURE  
PERFORMANCE  
FINANCIÈRE**

**RÉDUCTION DES  
RISQUES DU MODÈLE  
D'AFFAIRES**

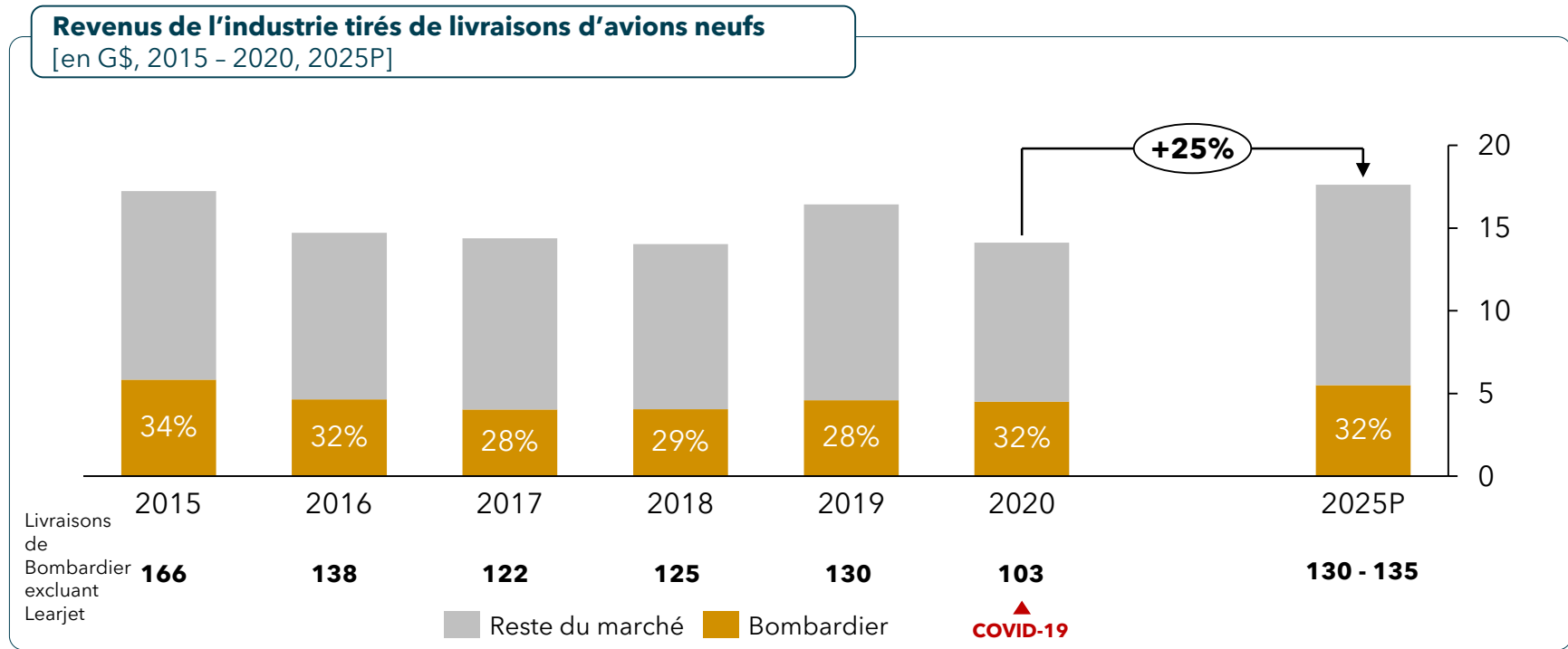
**AMÉLIORATION  
PROGRESSIVE DES  
INDICATEURS DE CRÉDIT**

Assainir le bilan par le déploiement de trésorerie et de meilleurs résultats financiers

# Ordre du jour

- Présentation et perspectives stratégiques de Bombardier
- Aperçu financier
- **Vue détaillée du portefeuille d'avions**
- Croissance des activités de l'après-vente
- Q et R

# Revenus de Bombardier représentant un tiers du marché total



Notre plan repose sur le maintien de notre part de marché et le potentiel de gagner des parts additionnelles lors de la reprise

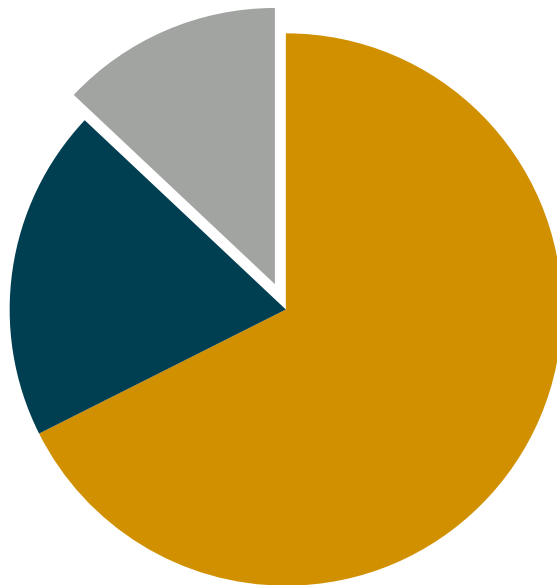


Catégories Avions d'affaires intermédiaires et Grands avions d'affaires = ~90 % de l'ensemble des revenus et des bénéfices de l'industrie

### Revenus de l'industrie tirés des livraisons d'avions neufs en 2020

[Taille du marché par catégorie]

Grands Intermédiaires Légers



Ciblage stratégique des catégories Avions d'affaires intermédiaires et Grands avions d'affaires

**BOMBARDIER**

# Portefeuille pleinement réactualisé et très compétitif en bonne position pour tirer parti de la reprise du marché

Prix estimé

75 M\$

GRANDS

40 M\$

INTERMÉDIAIRES

20 M\$

**BOMBARDIER**

Gulfstream

**DASSAULT**  
AVIATION

**Cessna**

**EMBRAER**  
Executive Jets

Global 7500



Global 6500



Global 6000



Global 5500



Global 5000



Challenger 650



Challenger 350



**BOMBARDIER**



# Global 7500

L'avion phare de l'industrie

**BOMBARDIER**

# Gagnant de prix- Avion Global 7500

« Le design du jet Global 7500 en fait **le plus grand jet d'affaires dont les performances sur courtes pistes et la capacité d'approche à angle prononcé** lui permet d'être exploité sur des terrains d'aviation exigeants comme ceux de l'aéroport Saanen de Gstaad ou de l'aéroport London City, reliant des passagers de régions clés d'Europe et du Moyen-Orient.<sup>2</sup> »



red dot



AVIATION WEEK   
*Laureates*

THE INTERNATIONAL  
YACHT &  
AVIATION  
AWARDS

**99,7 %**

Taux de  
ponctualité des  
vols<sup>1</sup>



1. Source: système de surveillance de la flotte Bombardier et analyse interne Bombardier

2. Source: Bombardier

Note: traduction libre.

# Premier avion d'affaires dont la cabine offre quatre zones distinctes

Sans compromis



**BOMBARDIER**



# Le fauteuil Nuage

Le premier changement significatif dans le fonctionnement et le design d'un fauteuil d'avion d'affaires depuis 30 ans

**BOMBARDIER**

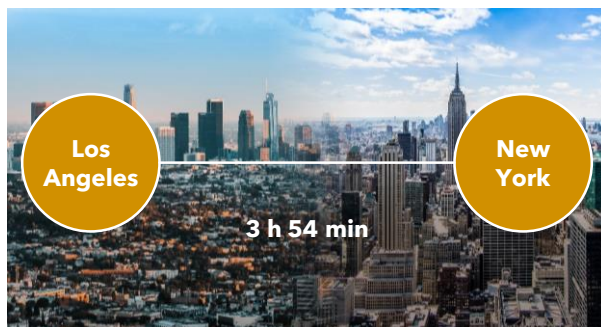
1

L'avion Global 7500 vole plus loin



2

L'avion Global 7500 vole plus vite



3

L'avion Global 7500 peut être exploité sur de plus courtes pistes



La performance totale

en conditions réelles

**BOMBARDIER**



# Global 5500 et Global 6500

La quintessence des avions Global

**BOMBARDIER**



1

La cabine  
la plus spacieuse



2

La plus grande  
autonomie



3

Le vol  
le plus en douceur



4

La vision  
la plus claire



# Global 5500 et Global 6500

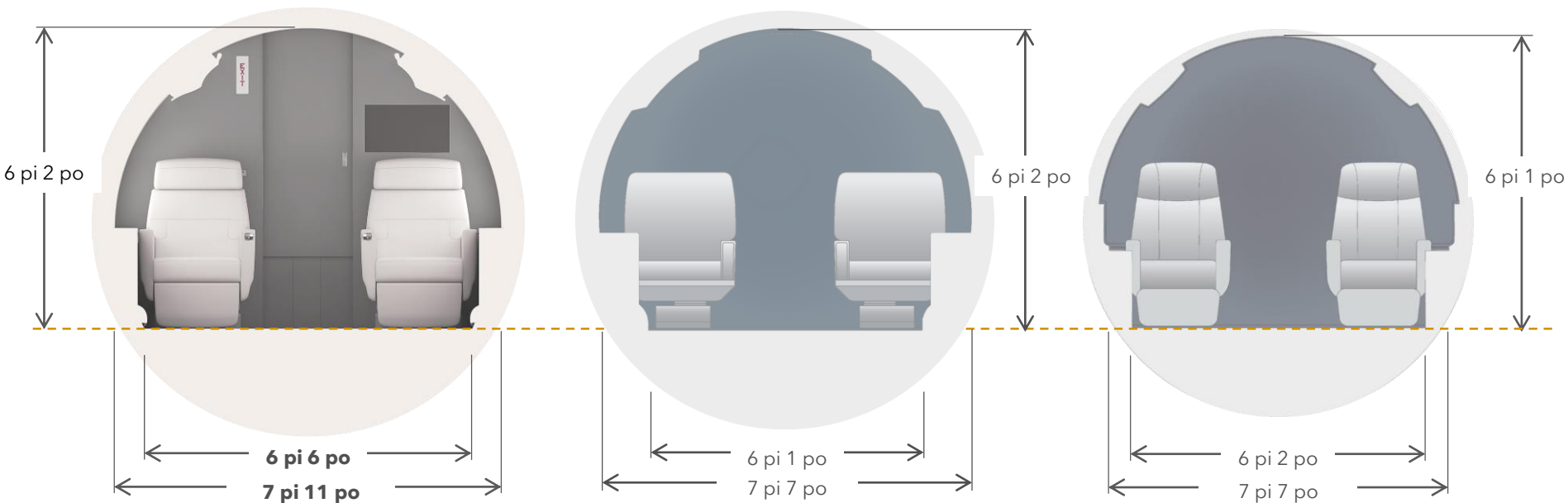
Les avions les plus performants de leur catégorie

**BOMBARDIER**

## Global 5500 Global 6500

## Produit du concurrent A

## Produit du concurrent B



# Global 5500 et Global 6500

La cabine d'avion la plus spacieuse de leur catégorie

**BOMBARDIER**

# La plus grande autonomie

au départ de New York

## Hypothèse

ISA+15°C température de décollage

Global 5500: 8 passagers, 3 membres d'équipage (225 lb chacun)

Global 6500: 8 passagers, 4 membres d'équipage (225 lb chacun)

3 % airways allowance

Conditions ISA en route

85% vents annuels Boeing

Réserve de carburant NBAA IFR (200 NM)

Poids d'avion typique

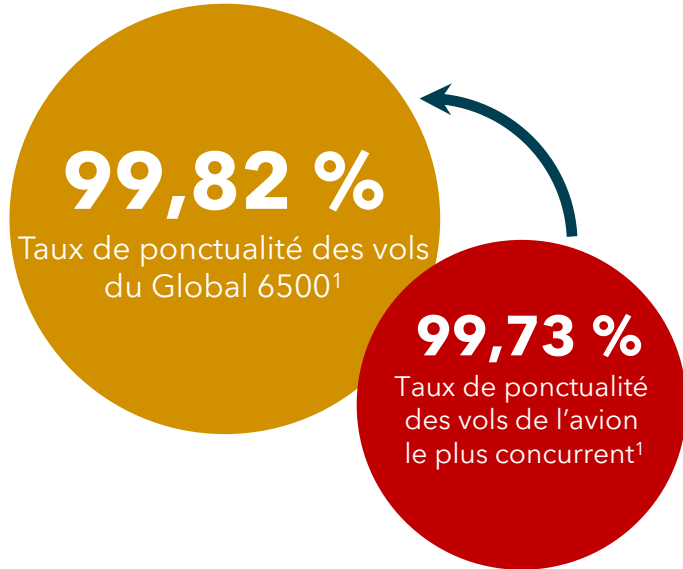
Cette carte d'autonomie est à des fins de discussion uniquement. La performance réelle sera affectée par les routes aériennes, les conditions météo, la configuration de l'avion et d'autres facteurs.



**BOMBARDIER**

# Une plateforme fiable

Fiabilité éprouvée des avions Global



**BOMBARDIER**



# Challenger 650

Le meilleur vendeur est une valeur sûre

**BOMBARDIER**



La même largeur que celle  
des avions Global sous la  
barre des 30 M\$



**99,91%**

Taux de ponctualité  
des vols<sup>1</sup>

Le plus fiable  
de par sa conception

Au service des exploitations les plus exigeantes



**BOMBARDIER**

1. Source: système de surveillance de la flotte Bombardier et analyse interne Bombardier



# Challenger 350

Le meilleur vendeur de par sa conception

**BOMBARDIER**



1

La cabine d'avion  
superintermédiaire  
la plus silencieuse



2

Améliorations du  
poste de pilotage



3

Performances  
améliorées



4

Connectivité  
haute vitesse  
en bande Ka



5

Système de gestion  
de cabine amélioré



# Récentes améliorations du produit

La meilleure plateforme d'avions superintermédiaires

**BOMBARDIER**

# Une fiabilité inégalée

**99,86 %**

Taux de ponctualité  
de l'avion  
Challenger 350<sup>1</sup>

**99,76 %**  
Taux de ponctualité  
de l'avion concurrent<sup>1</sup>  
le plus direct

Pour tout départ  
retardé d'un avion  
Challenger 350,  
**deux** le sont pour  
l'avion concurrent le  
plus direct



**BOMBARDIER**

1. Source: système de surveillance de la flotte Bombardier et analyse interne Bombardier

# Challenger 350 leader du marché

330+  
livraisons  
depuis 2015



G280  
~160 livraisons depuis 2015



Legacy 500 / Praetor 600  
~105 livraisons depuis 2015



Longitude  
~30 livraisons depuis sa mise en  
service



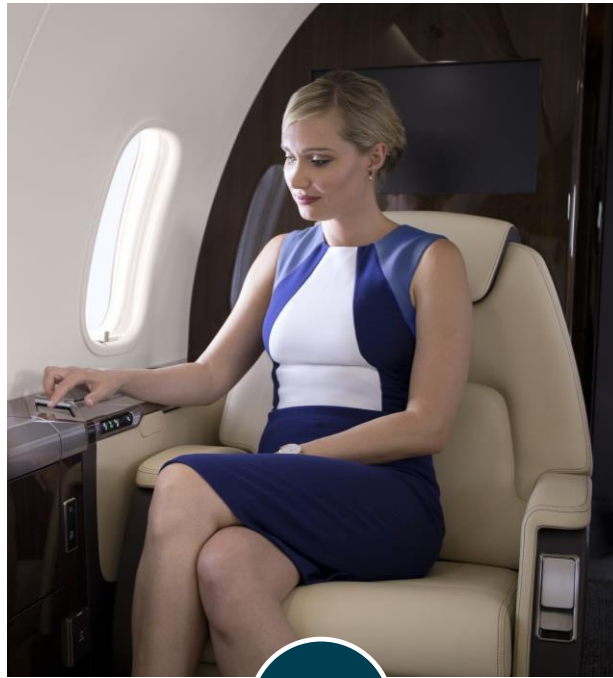
**BOMBARDIER**

# La marque #1 en aviation d'affaires



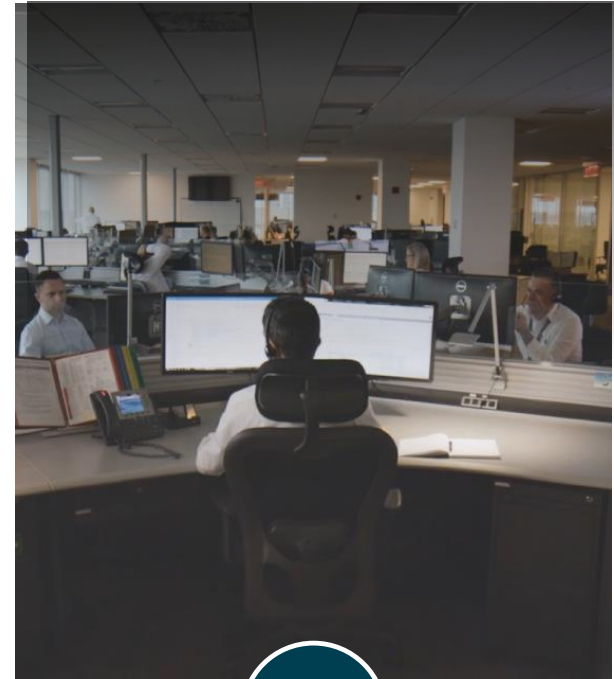
1

**Portefeuille d'avions  
à l'avant-garde de l'industrie**



2

**Solide bassin  
de clients loyaux**



3

**Fiabilité démontrée et  
soutien aux services**

**BOMBARDIER**

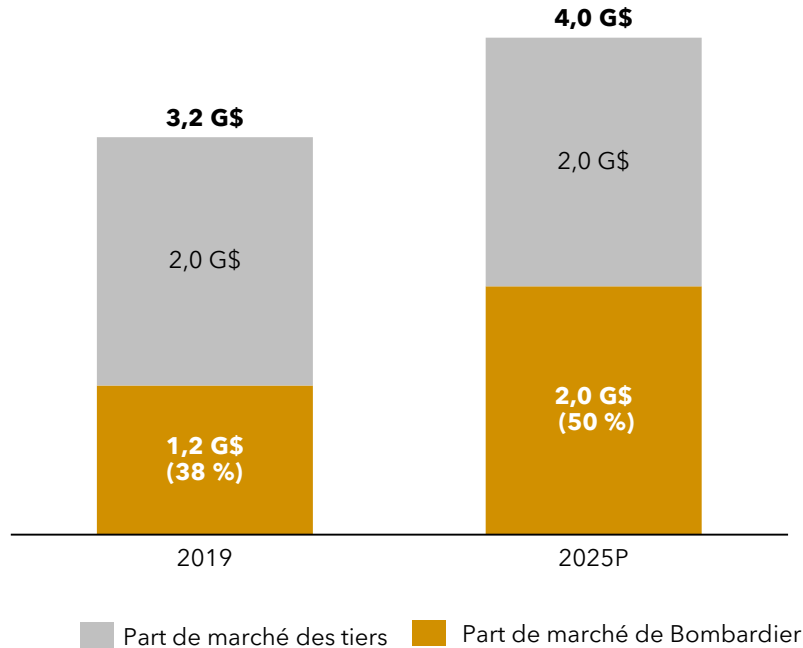
# Ordre du jour

- Présentation et perspectives stratégiques de Bombardier
- Sommaire financier
- Vue détaillée du portefeuille d'avions
- **Croissance des activités de l'après-vente**
- Q et R

# Prévision de croissance de la taille du marché de l'après-vente de Bombardier pour atteindre 4 G\$ d'ici 2025

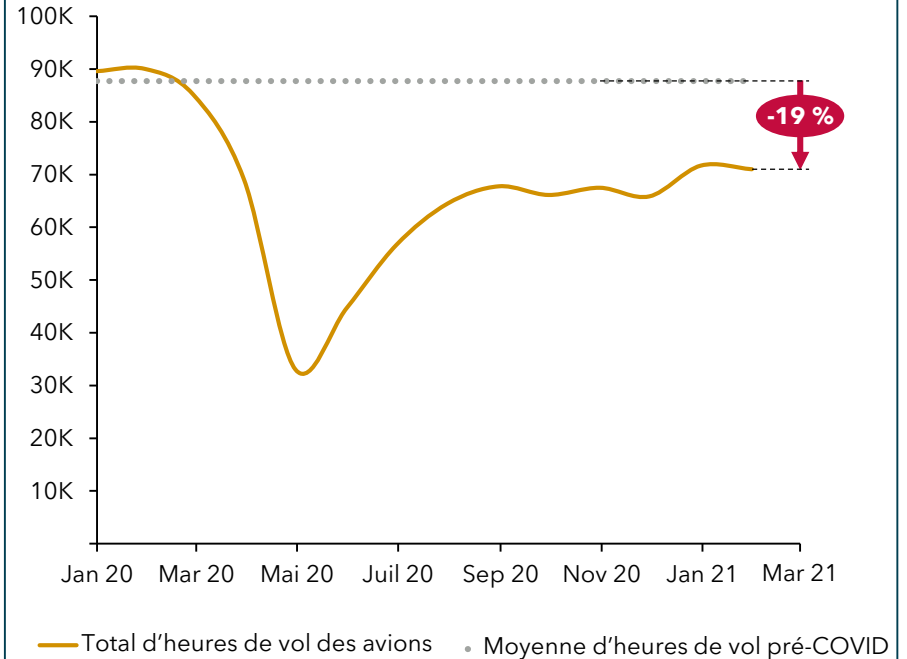
## Taille du marché de l'après-vente de Bombardier

[2019 - 2025P]



## Utilisation des avions Bombardier

[en heures de vol mensuelles]

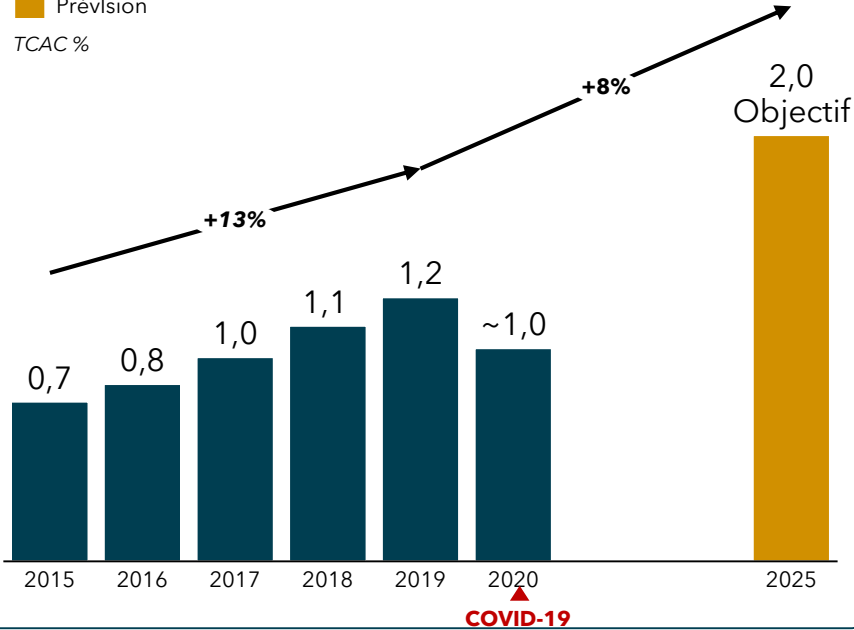


# Stratégie de croissance éprouvée et réalisable pour nos activités de l'après-vente

## Revenus de l'après-vente

[en G\$, 2015 - 2020, 2025P]

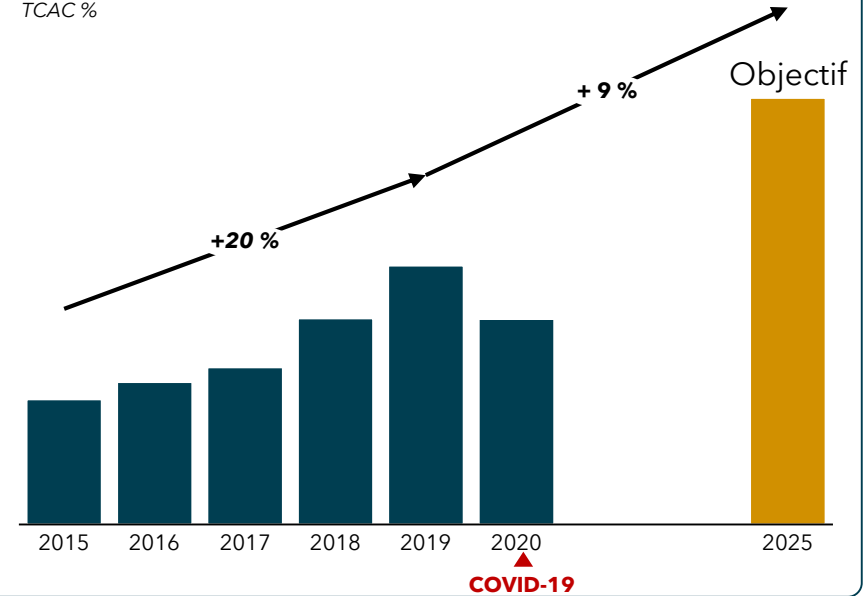
■ Réels  
■ Prévlsion  
TCAC %



## Marges de l'après-vente

[en M\$, 2015 - 2020, 2025P]

■ Réels  
■ Prévlsion  
TCAC %





# Rapportez votre avion à la maison

L'expérience client fournie par un équipementier d'origine

**BOMBARDIER**



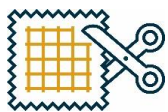
# Plus de capacité, une meilleure productivité, nouveaux services



**1,5X** la capacité



**2X** plus d'heures sur les avions Bombardier



De nouveaux services en réparation de composants, sur les moteurs, en maintenance, sur les intérieurs, en peinture et autres

Accroître nos infrastructures de maintenance comme stratégie d'acheminement des pièces



**BOMBARDIER**

# Étendre nos infrastructures à l'échelle mondiale pour se rapprocher de nos clients



1. Points de service de l'équipe d'intervention mobile aux États-Unis apparaissant comme expansion d'escale de maintenance en ligne sur cette carte uniquement pour faciliter la consultation. Nouveau centre de service et expansions d'escale de maintenance en ligne depuis 2017

A white Bombardier business jet is parked on a tarmac in front of a large hangar. The hangar has a large glass facade and the word "BOMBARDIER" is written in large, dark letters on the upper part of the building. The sky is blue with some clouds. The tarmac has a yellow line running across it.

**BOMBARDIER**

**Berlin**

2021

**BOMBARDIER**



# Singapour

2021

**BOMBARDIER**



**BOMBARDIER**

**Londres**

**2022**

**BOMBARDIER**



HANGAR  
**82**  
EST. 2021

**BOMBARDIER**

**Australie**

Melbourne Essendon Fields

**2022**

**BOMBARDIER**



BOMBARDIER

BOMBARDIER

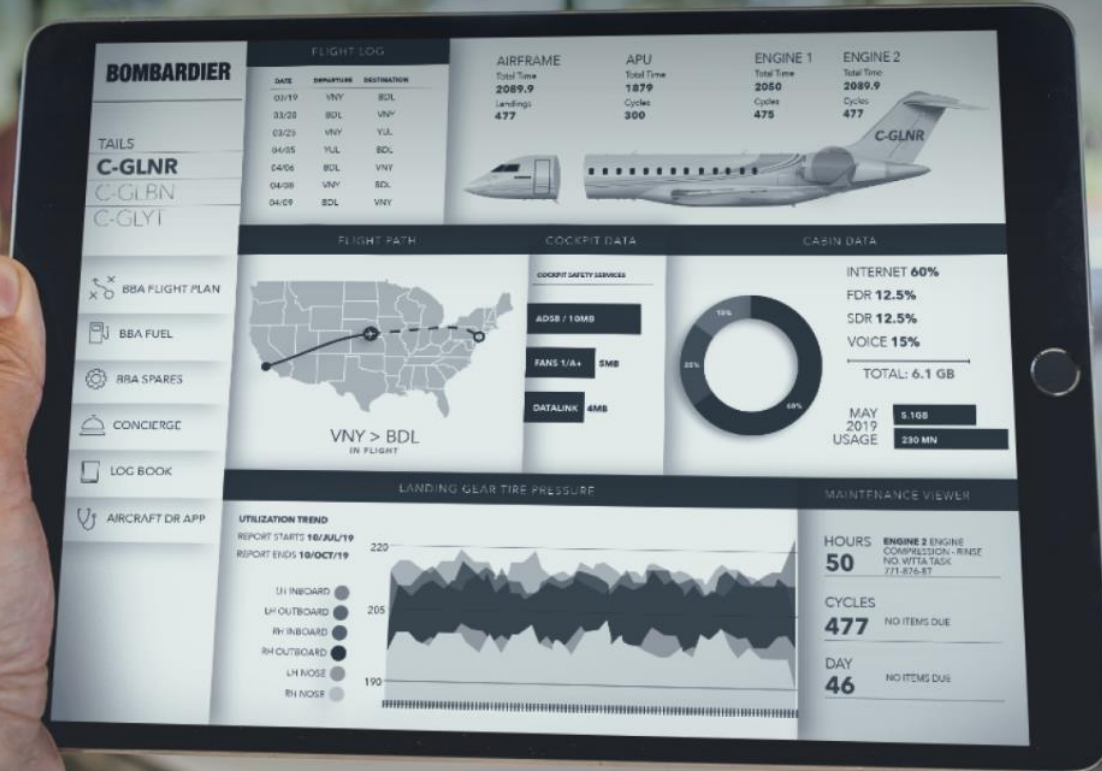
BOMBARDIER

Miami

2022

BOMBARDIER

# Numérisation des avions d'affaires permettant la création d'un écosystème d'applications et l'analytique de mégadonnées



**BOMBARDIER**



# Des données en temps réel, n'importe quand, n'importe où

Aug 1, 2020 @ 16:59:00  
**322C01** NOSE DOOR

Aug 1, 2020 @ 16:24:00  
**282A01** → FUEL XFER ON



**BOMBARDIER**

Time in flight: **4 hours 24 minutes**

**Global 7500**  
**My Aircraft**  
Flight Leg: 150  
Status: **IN-FLIGHT**

Departure: **August 1, 2020 - 13:00**  
Departure Airport: **Los Angeles International Airport (LAX)**  
Arrival Airport: **John F. Kennedy International Airport (JFK)**

**Session Data** Time, UTC

Info Message Status

16:59:00

Engine on: 12:40:00

Code	Fault message	QTR	Event Timestamp
324504	AUTOBRAKING MED		Aug 1, 2020 16:52:00
282A01	FUEL XFER ON		Aug 1, 2020 16:24:00
391M12	W/D PUMP IS IN PRESS DETECTED		Aug 1, 2020 16:42:00
<b>322C01</b>	<b>NOSE DOOR</b>	<b>2</b>	<b>Aug 1, 2020 16:59:00</b>

RPD Request from Fault FDE/CAS Smart Fix CDS Smart Fix Event Count

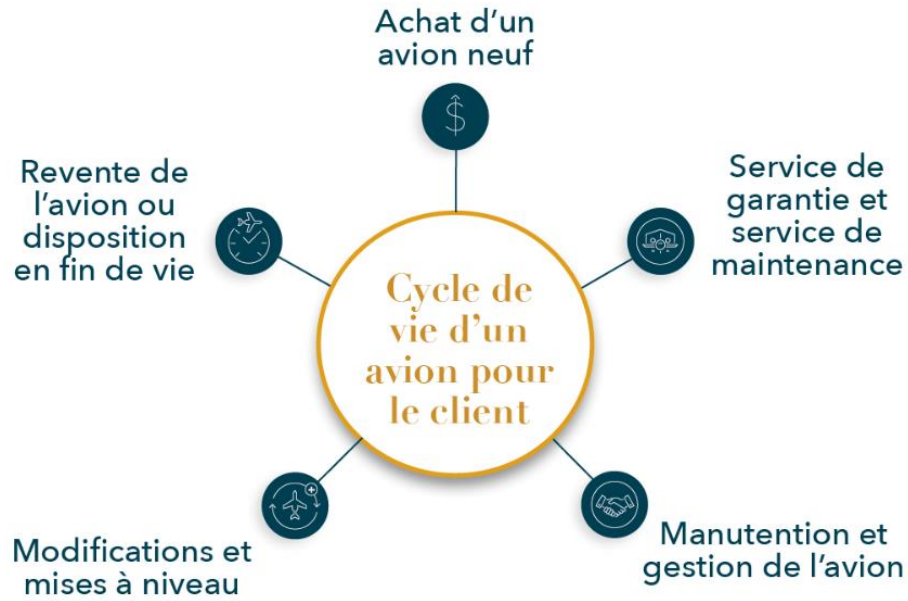
**FDE 322C01**

Overview	FDE description	Related CDS	Top Fixes
The LGSCU detects if either of the nose LDG forward doors are in transit for more than 20 seconds or door not closed within 4 seconds after gear uplock or downlock or door not closed at any other time in flight.			

© Bombardier 2020. Privacy / Cookie policy / Trademarks / Terms of Use

*Smart Link Plus*

# Exploiter de nouvelles opportunités d'affaires tout au long du cycle de vie de l'avion



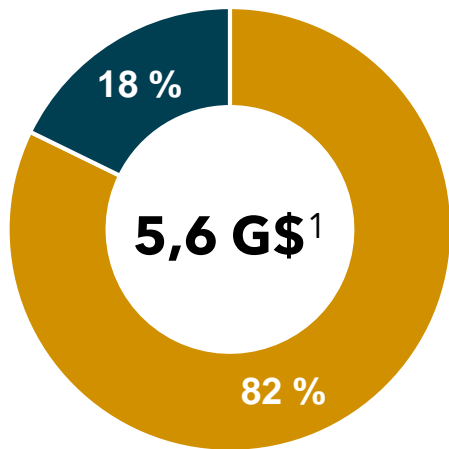
**BOMBARDIER**

# Transformer Bombardier en une entreprise plus stable et plus résiliente

## Revenus consolidés Bombardier

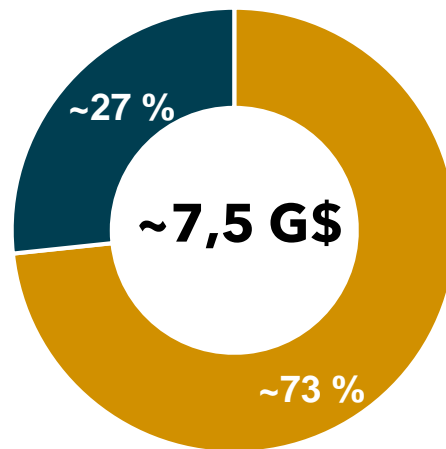
[2020 - 2025]

2020



TCAC > 5 %

Objectif  
2025



FABRICATION D'AVIONS<sup>2</sup> APRÈS-VENTE

1. Revenus tirés des avions d'affaires seulement

2. Représente les revenus tirés de la vente d'avions neufs, d'avions spécialisés et d'avions d'occasion



**BOMBARDIER**

La définition de l'exceptionnel