

Présentation au salon aéronautique de Paris

Bombardier Aéronautique

Le 21 juin 2011



BOMBARDIER

Énoncés prospectifs

Cette présentation contient des énoncés prospectifs. Les énoncés prospectifs se reconnaissent habituellement à l'emploi de termes comme « pouvoir », « prévoir », « avoir l'intention de », « estimer », « planifier », « entrevoir », « croire », « continuer », 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.

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 certaines clauses restrictives de conventions d'emprunt, 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 du rapport de gestion du rapport annuel de l'exercice 2011 de la Société. 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 n'ions 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 par cette mise en garde.

Positionner Bombardier Aéronautique comme leader

Farnborough 2010

Paris 2011

Aéronautique (G.Hachey)

- Atteinte d'un BAII de 5,1 % pour l'exercice 2010
- Détermination à maintenir le cap dans la crise pour en émerger plus fort

- Atteinte d'un BAII de 5,2 % pour l'exercice 2011
- Émerge de la récession en tant que leader

Avions d'affaires (S.Ridolfi)

- Marché en stagnation affectant encore nos activités
- Solides facteurs fondamentaux à long terme de l'industrie de l'aviation

- Tendence haussière de l'industrie
- Poursuite des investissements dans de nouveaux produits

Avions commerciaux (G.Scott)

- Solutions optimisées pour le marché des avions 60 à 149 places, bien positionné pour l'avenir

- Début de la reprise du marché, mais les risques demeurent
- Bien positionné dans un contexte concurrentiel accru

Services et soutien à la clientèle (J.Hoblyn)

- Amélioration des perspectives de marché
- Progrès satisfaisant en mobilisation de la clientèle
- Nouveaux services entraînant de la croissance

- Progrès significatif de l'engagement client
- Élargissement de notre présence mondiale
- Potentiel de croissance immense

BOMBARDIER

Positionner Bombardier Aéronautique comme leader : mettre en application notre stratégie d'entreprise et s'adapter aux conditions externes

STRATÉGIE D'ENTREPRISE DE BOMBARDIER AÉRONAUTIQUE

Objectif et portée

Renforcer notre leadership à long terme dans nos segments d'industrie par la croissance des revenus et un rendement financier durable le meilleur de sa catégorie avec la clientèle la plus loyale d'ici 2020. Nous y parviendons en tirant parti de notre vaste portefeuille de biréacteurs d'affaires de haute performance, de biréacteurs et de biturbopropulseurs commerciaux efficaces et de services à l'aviation de qualité et :

CAP SUR NOTRE AVENIR

OPÉRATIONS

1

2

3

4

5

6

7

Piliers de notre stratégie

Devenir le # 1 pour la satisfaction de la clientèle par une exécution sans faille

Parfaire notre gestion mondiale des talents

Gérer activement nos risques

Établir des racines locales dans tous les marchés clés

Améliorer notre responsabilité sociale d'entreprise

Développer des produits novateurs et respectueux de l'environnement qui répondent aux besoins des clients à l'échelle mondiale

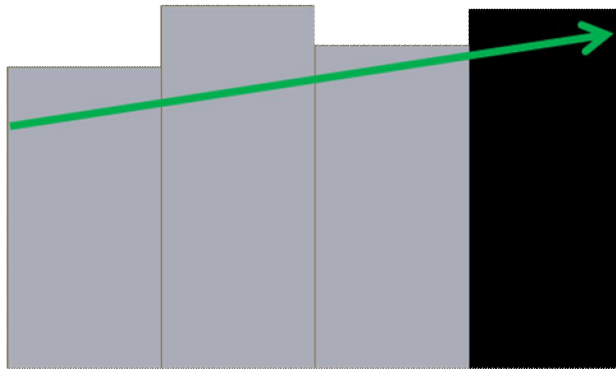
Évoluer vers une entreprise à valeur ajoutée avec de solides partenariats mondiaux pour la chaîne d'approvisionnement

BOMBARDIER

Nous avons continué à améliorer la mobilisation client

MOBILISATION CLIENT - AVIONS D’AFFAIRES

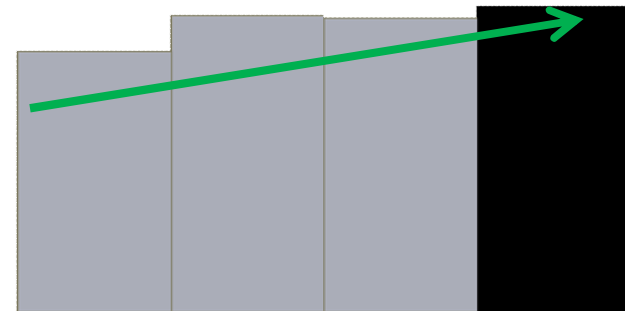
Vagues 4-9, moyenne des résultats du sondage



Vagues 4-6 (Nov. 2007 – Mars 2009) **Vague 7** (Nov. 2009) **Vague 8** (Mai 2010) **Vague 9** (Mai 2010)

MOBILISATION CLIENT - AVIONS COMMERCIAUX

Vagues 2-6, moyenne des résultats du sondage



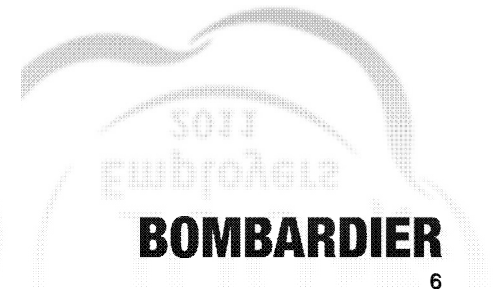
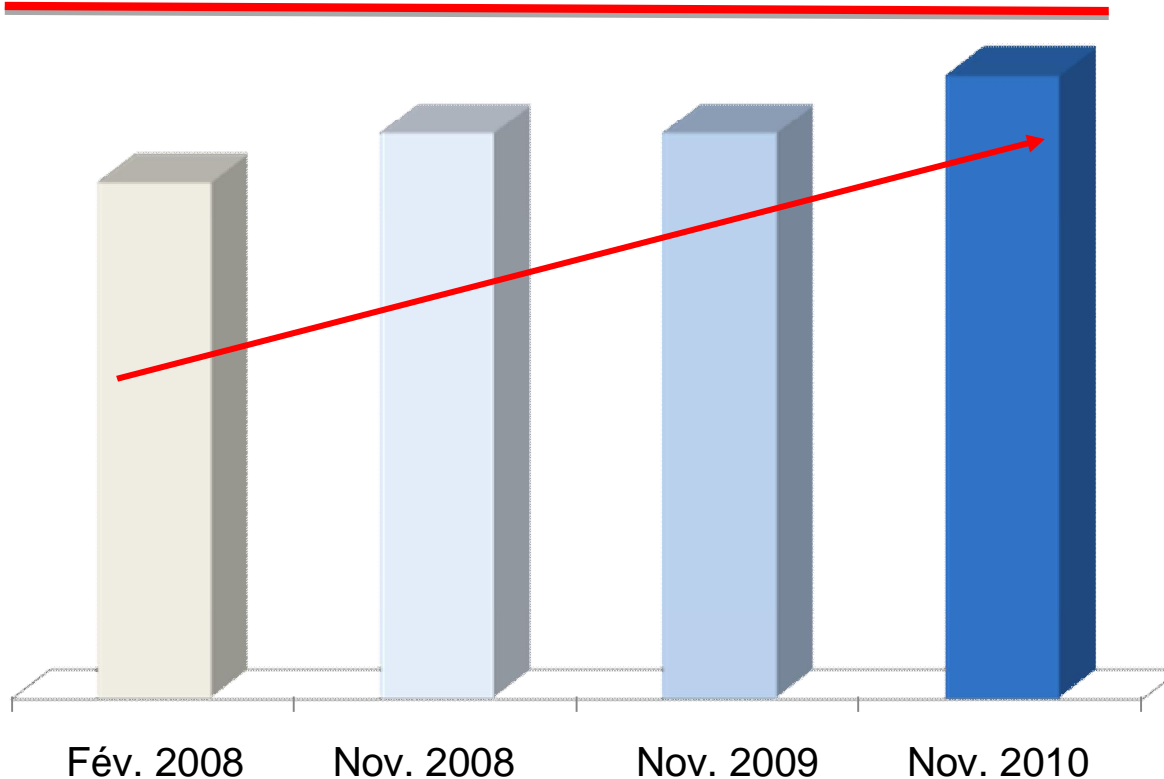
Vagues 2-3 (Nov. 2007 – Mai 2008) **Vague 4** (Déc. 2008) **Vague 5** (Juil. 2009) **Vague 6** (Oct. 2010)

Source : Résultats du sondage Gallup du 18 mai 2011

L'engagement de nos employés a continué de croître cette année alors que nous intensifions nos efforts pour devenir un employeur de calibre international

Engagement des employés de Bombardier Aéronautique

Référence de calibre international

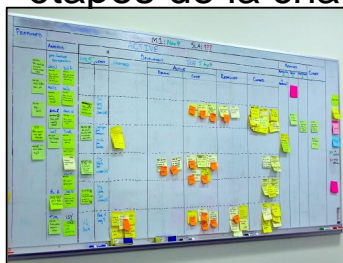


Nous avons géré nos risques de façon proactive tout au long des turbulances



Nous mettons en application un système de **GESTION DES RISQUES DE L'ENTREPRISE** pour gérer nos risques commerciaux de façon proactive et sous tous leurs aspects.

Nous harmonisons et normalisons les **ACTIVITÉS DE GESTION DE PROGRAMME ET DE DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS** pour chacune des étapes de la chaîne de valeur



Nous avons **AJUSTÉ DE FAÇON PROACTIVE NOS CADENCES DE PRODUCTION** tout au long de la crise économique pour être prêts pour la reprise tout en **GÉRANT DE FAÇON EFFICACE LES NIVEAUX DES STOCKS**

Nous avons élaboré un processus interfonctionnel pour **SURVEILLER LA SANTÉ FINANCIÈRE DE NOS FOURNISSEURS** de manière proactive et mettre en application des plans d'atténuation au besoin



Nous utilisons l'analyse par scénario pour **EFFECTUER DES TESTS DE RÉSISTANCE DE NOS PROJECTIONS DE REVENUS ET DE FLUX DE TRÉSORERIE** pour maximiser notre potentiel de rentabilité

Nous établissons des priorités claires d'expansion internationale, basées sur les besoins des clients et les occasions de revenus, pour accroître notre compétitivité

Mirabel, fév. 2010 :
Achèvement du centre d'essai intégré des systèmes avion pour les appareils CSeries

Amsterdam, mai 2010 :
Nouveau centre de service européen

Chine, mars 2010 : Financement et affrètement d'avions commerciaux pour des clients chinois et internationaux (3,85 G\$)

Chine, mars 2011 : Entente-cadre portant sur les avions commerciaux avec COMAC

Belfast, oct. 2010 : Première phase de l'unité de production de l'aile en matériaux composites à Belfast

Chine, mars 2011 : Entente de financement de 8 G\$ avec ICBC Leasing pour les avions d'affaires et commerciaux

St-Laurent, mars 2011 : Mise à niveau du centre de fabrication Saint-Laurent

Wichita, 2010-2011 : La construction du site d'assemblage final à Wichita se poursuit



Oct. 2010 : Installations à Querétaro pour les principales structures en matériaux composites du Learjet 85

Dubai, déc. 2010 : Bureau de soutien régional pour les clients d'avions d'affaires

Hong Kong, mars 2011 : Dépôt de pièces de rechange

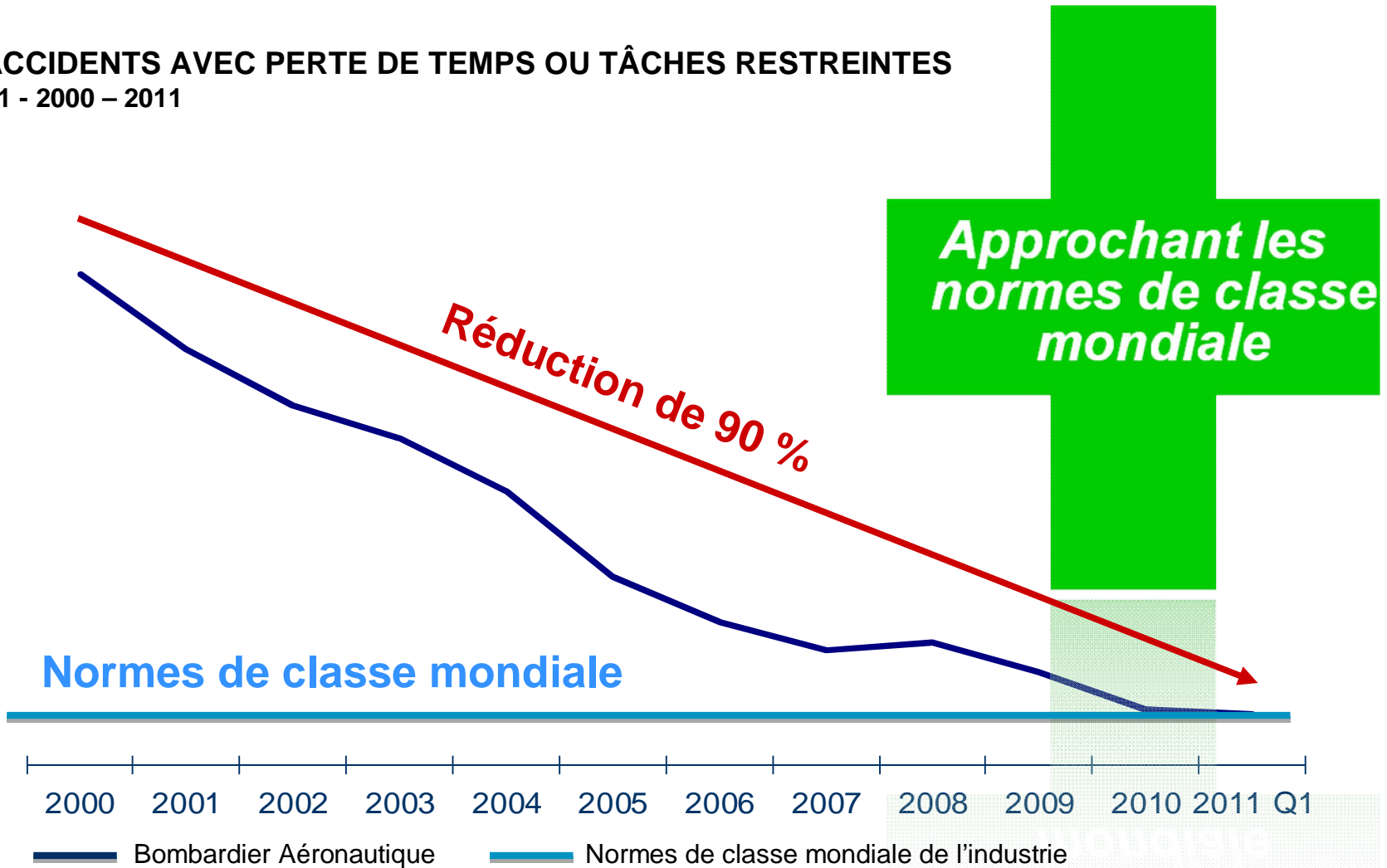
Tout au long de l'année, nous avons annoncé l'ouverture de cinq nouvelles stations de maintenance en ligne /AOG et établissements de service autorisés pour la maintenance des avions d'affaires : Riga, en Lettonie; Kuala Lumpur, en Malaisie; Monterrey, au Mexique; Indianapolis, Indiana et Provo, en Utah.

Mumbai, avril 2010 : Bureau de soutien régional pour desservir les clients d'avions d'affaires et d'avions commerciaux

- Installations
- Soutien à la clientèle
- Financement
- Collaboration stratégique

Nous avons atteint des niveaux historiques de performance en santé et sécurité

ACCIDENTS AVEC PERTE DE TEMPS OU TÂCHES RESTREINTES
T1 - 2000 – 2011

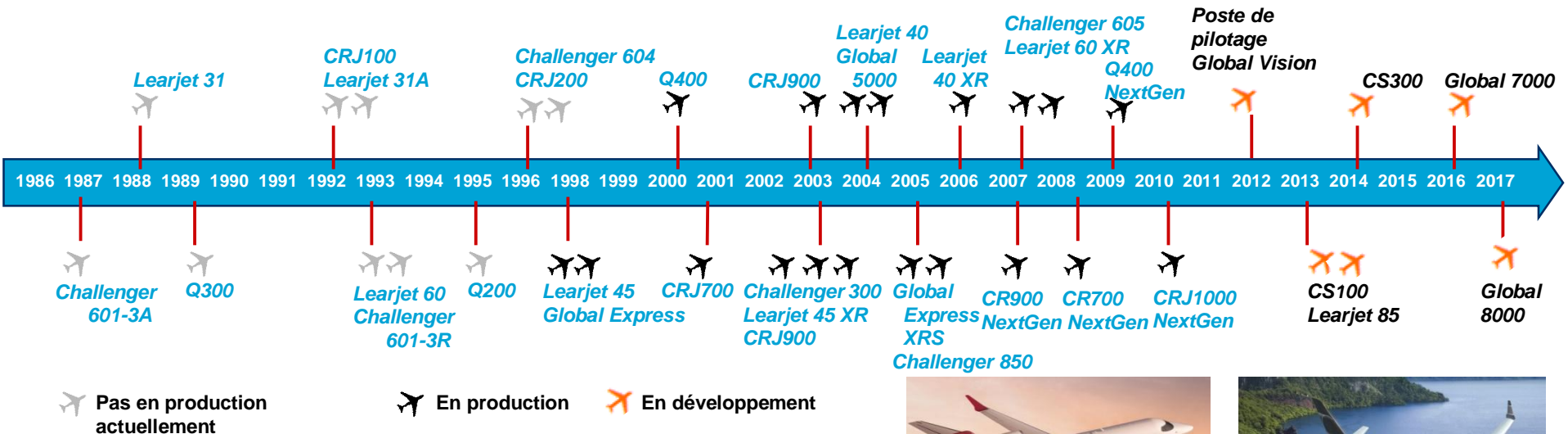


En s'appuyant sur notre passé d'innovation en matière de produits, nous continuons d'investir dans notre portefeuille

Poste de pilotage *Global Vision*



Appareils *Global 7000 / 8000*



Appareil *Learjet 85*

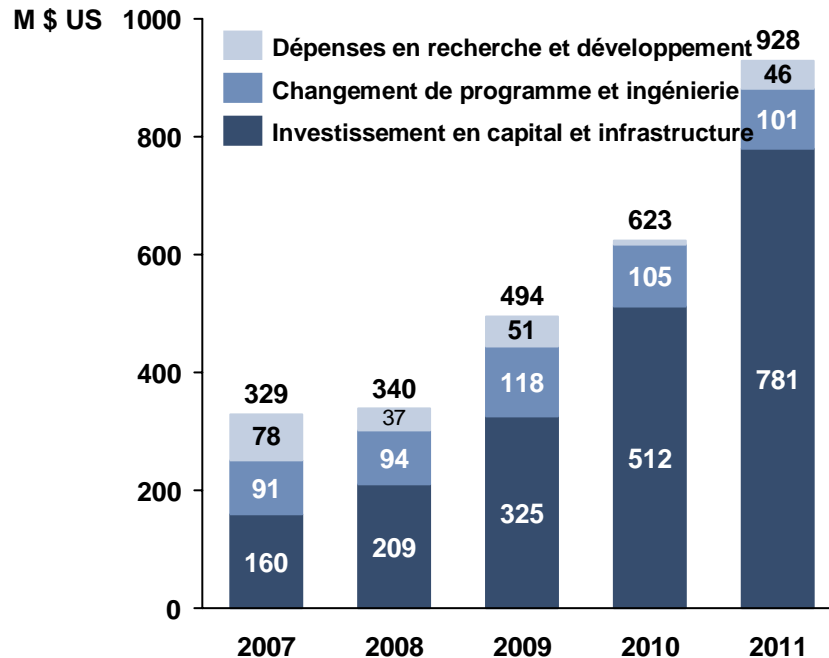


Appareils *CSeries 100 / 300*

BOMBARDIER

Bombardier demeure engagée à investir dans son avenir malgré la récession

Dépenses en projets de développement de produit



Nous avons accru, de façon significative, la performance de sites par le biais de notre Système atteindre l'excellence (SAE)

Avant



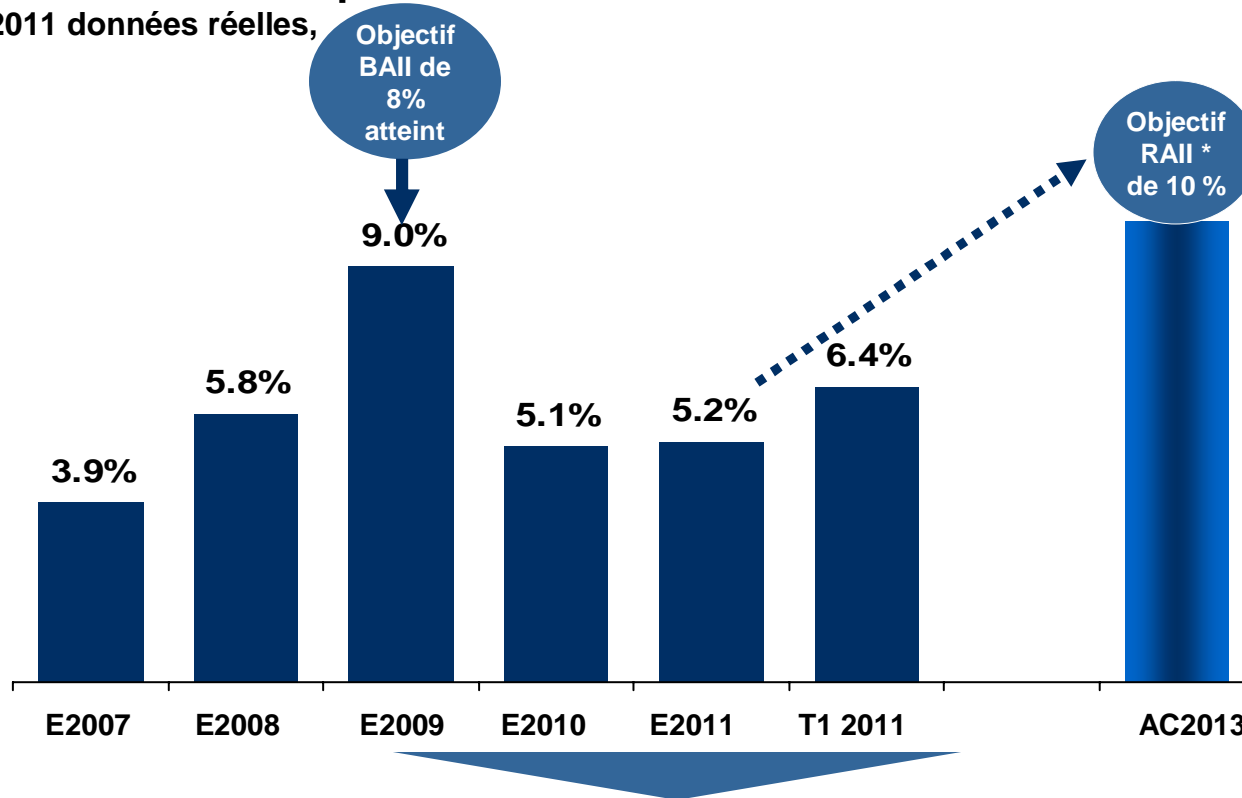
Après

Remodeler nos installations pour devenir de « calibre international »

Notre stratégie vise à offrir aux actionnaires un rendement amélioré

Marges BAI - Aéronautique

T1 E2007-2011 données réelles,
Cible 2013



Nous allons atteindre notre objectif en :

- Améliorant les revenus d'avions commerciaux, d'avions d'affaires et de services
- Poursuivant l'augmentation des prix de vente
- Absorbant mieux les coûts fixes
- Maximisant davantage les opérations et la structure de coûts
- Réalisant une exécution sans faille
- Améliorant de façon continue la satisfaction de la clientèle

BOMBARDIER

* Veuillez vous référer aux énoncés prospectifs dans le rapport de gestion pour les hypothèses sous-jacentes

Positionner Bombardier Aéronautique comme leader

Farnborough 2010

Paris 2011

Aéronautique (G.Hachey)

- Atteinte d'un BAII de 5,1 % pour l'exercice 2010
- Détermination à maintenir le cap dans la crise pour en émerger plus fort

- Atteinte d'un BAII de 5,2 % pour l'exercice 2011
- Émerge de la récession en tant que leader

Avions d'affaires (S.Ridolfi)

- **Marché en stagnation affectant encore nos activités**
- **Solides facteurs fondamentaux à long terme de l'industrie de l'aviation**

- **Tendance haussière de l'industrie**
- **Poursuite des investissements dans de nouveaux produits**

Avions commerciaux (G.Scott)

- Solutions optimisées pour le marché des avions 60 à 149 places, bien positionné pour l'avenir

- Début de la reprise du marché, mais les risques demeurent
- Bien positionné dans un contexte concurrentiel accru

Services et soutien à la clientèle (J.Hoblyn)

- Amélioration des perspectives de marché
- Progrès satisfaisant en mobilisation de la clientèle
- Nouveaux services entraînant de la croissance

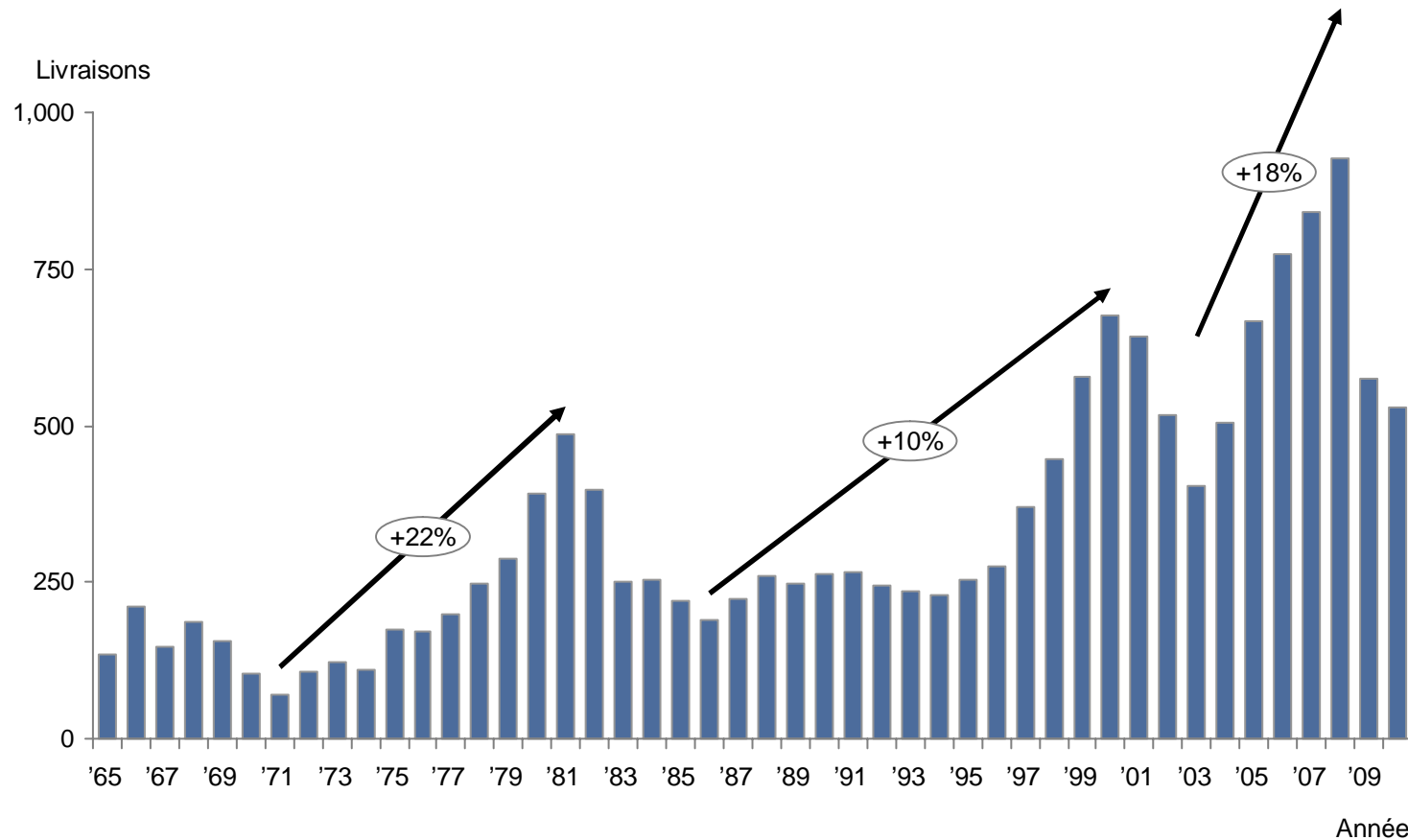
- Progrès significatif de l'engagement client
- Élargissement de notre présence mondiale
- Potentiel de croissance immense

BOMBARDIER

La reprise de l'industrie des avions d'affaires lors des crises précédentes a été alimentée par de solides facteurs fondamentaux de l'industrie

LIVRAISONS DANS LE MARCHÉ DES AVIONS D'AFFAIRES

Données réelles 1965-2010









Sources : GAMA; Analyse Bombardier

Note : les données excluent les avions ultra-légers et les grands avions de ligne d'entreprise.
Les pourcentages réfèrent au taux de croissance annuel composé (TCAC)

BOMBARDIER

À long terme, les inducteurs de marché des avions d'affaires demeurent solides

Perspectives sur 20 ans

Inducteur de marché	Description	Perspectives
Création de richesse	La richesse des clients dépend de l'activité économique, mesurée par le PIB. Le PIB mondial devrait croître à un taux moyen de 3,4 % au cours des 20 prochaines années*.	
Mondialisation du commerce	L'aviation d'affaires procure la souplesse nécessaire pour relier les nouveaux marchés.	
Demande de remplacement	Le remplacement des avions de la flotte mondiale, actuellement de 14 700 avions ⁽¹⁾ , s'effectue chaque cinq à dix ans à compter de la livraison initiale; 60 % des clients font des échanges.	
Nouveaux programmes d'avion	Les nouveaux programmes stimulent la demande car ils offrent aux clients des avions plus performants et plus soucieux de l'environnement; de nombreux programmes d'avion sont en cours de développement.	
Marchés émergents	Un important potentiel pour l'aviation d'affaires existe dans les économies affichant les croissances les plus rapides de la planète.	
Accessibilité	Des solutions non traditionnelles (ex. nolisement sous marque, programmes de carte, programmes de multipropriété) offrent des services personnalisés aux clients.	

Source : Analyse Bombardier

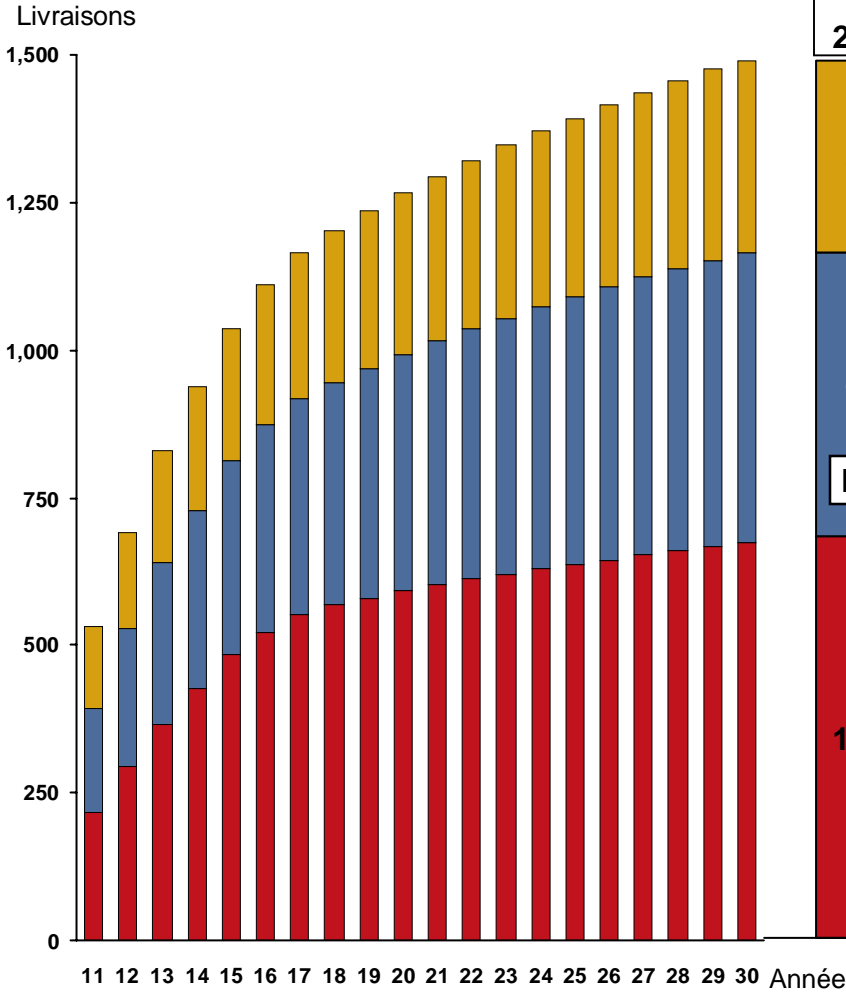
*: IHS Global Insight

BOMBARDIER

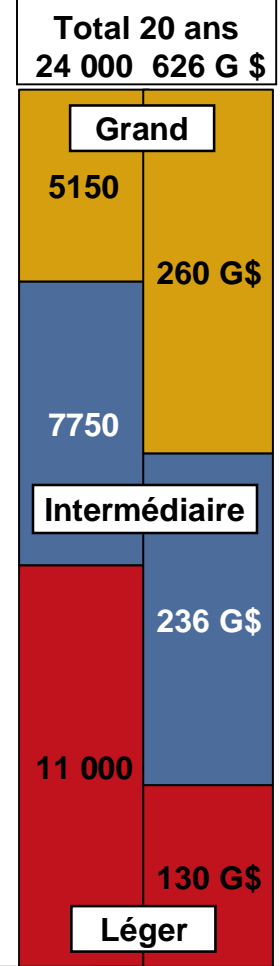
¹ Excluent les avions ultra-légers et les grands avions de ligne d'entreprise

Prévisions de 24 000 livraisons d'avions d'affaires totalisant 626 G\$ sur 20 ans

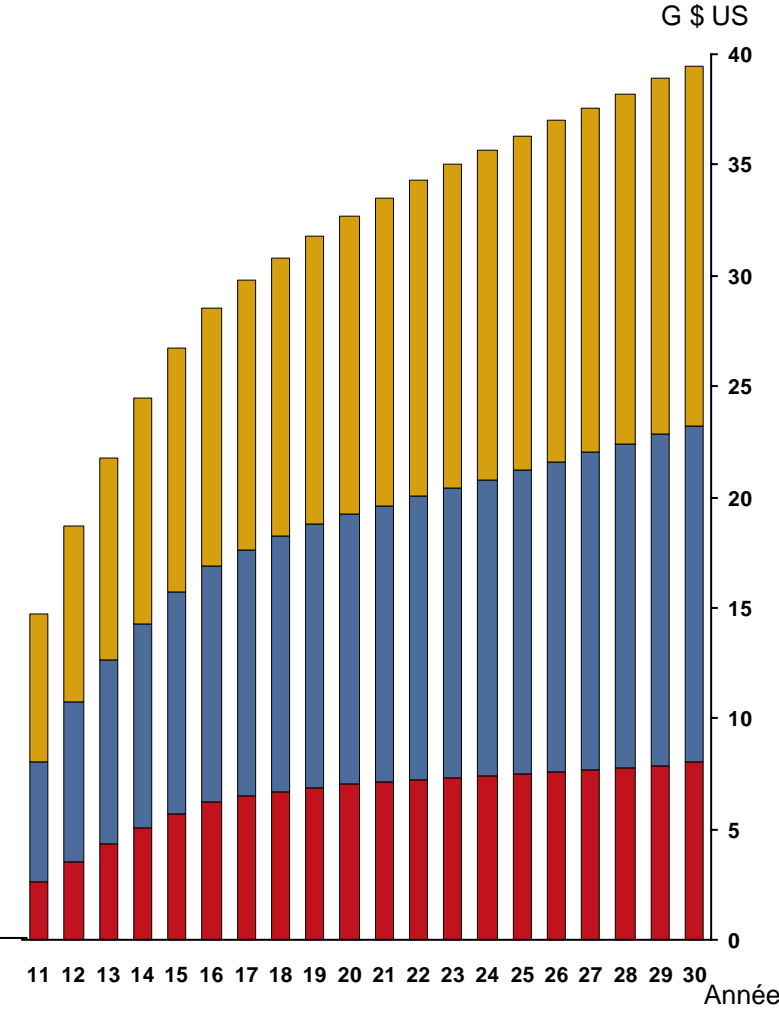
LIVRAISONS DE L'INDUSTRIE PAR CATÉGORIE
Prévisions 2011-2030



Valeur des livraisons (indexés 2010)



REVENUS DE L'INDUSTRIE PAR CATÉGORIE
Prévisions 2011-2030

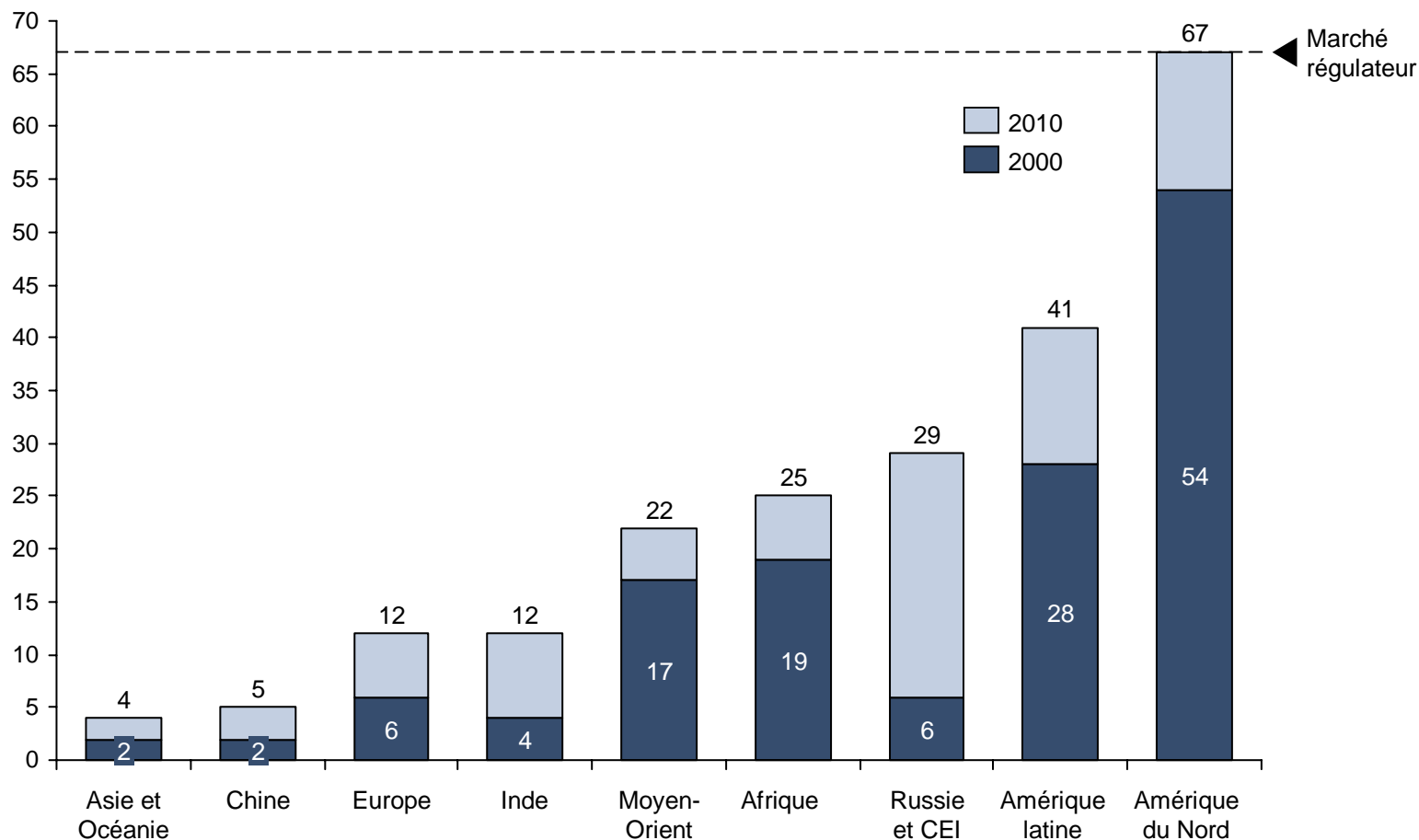


Source : Prévisions de marché de Bombardier Avions d'affaires 2011-2030

Nos prévisions de marché sont basées sur les taux de pénétration par région

TAUX DE PÉNÉTRATION PAR RÉGION

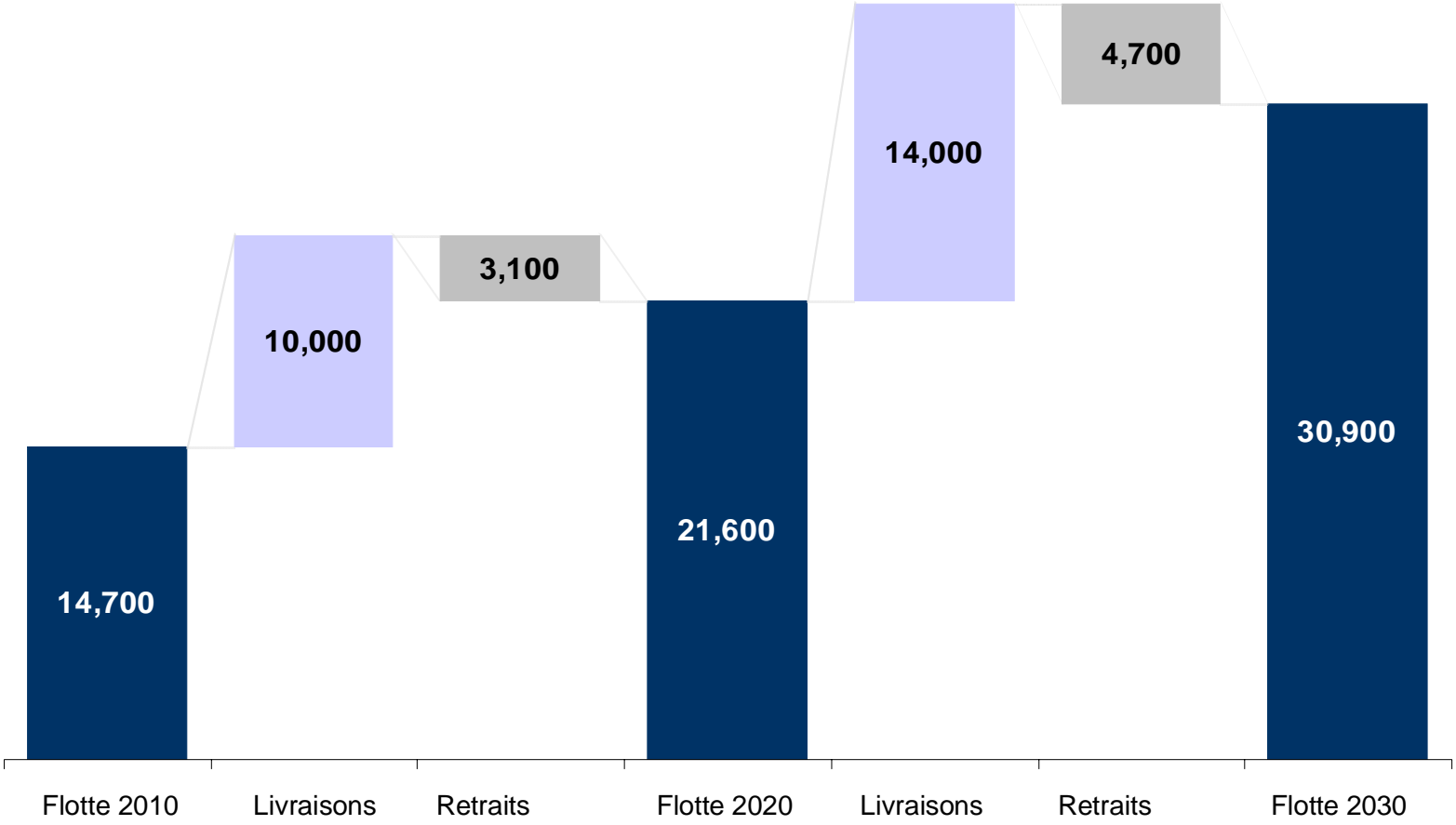
Taille de la flotte par 100 G\$ de PIB



Sources : Ascend, IHS Global Insight, en dollars constants de 2005

Prévisions d'une flotte mondiale de 30 900 avions d'affaires d'ici 2030, TCAC¹ de 3,8 %

PRÉVISION DE L'ÉVOLUTION DE LA FLOTTE MONDIALE D'AVIONS D'AFFAIRES Unités; 2010-2030



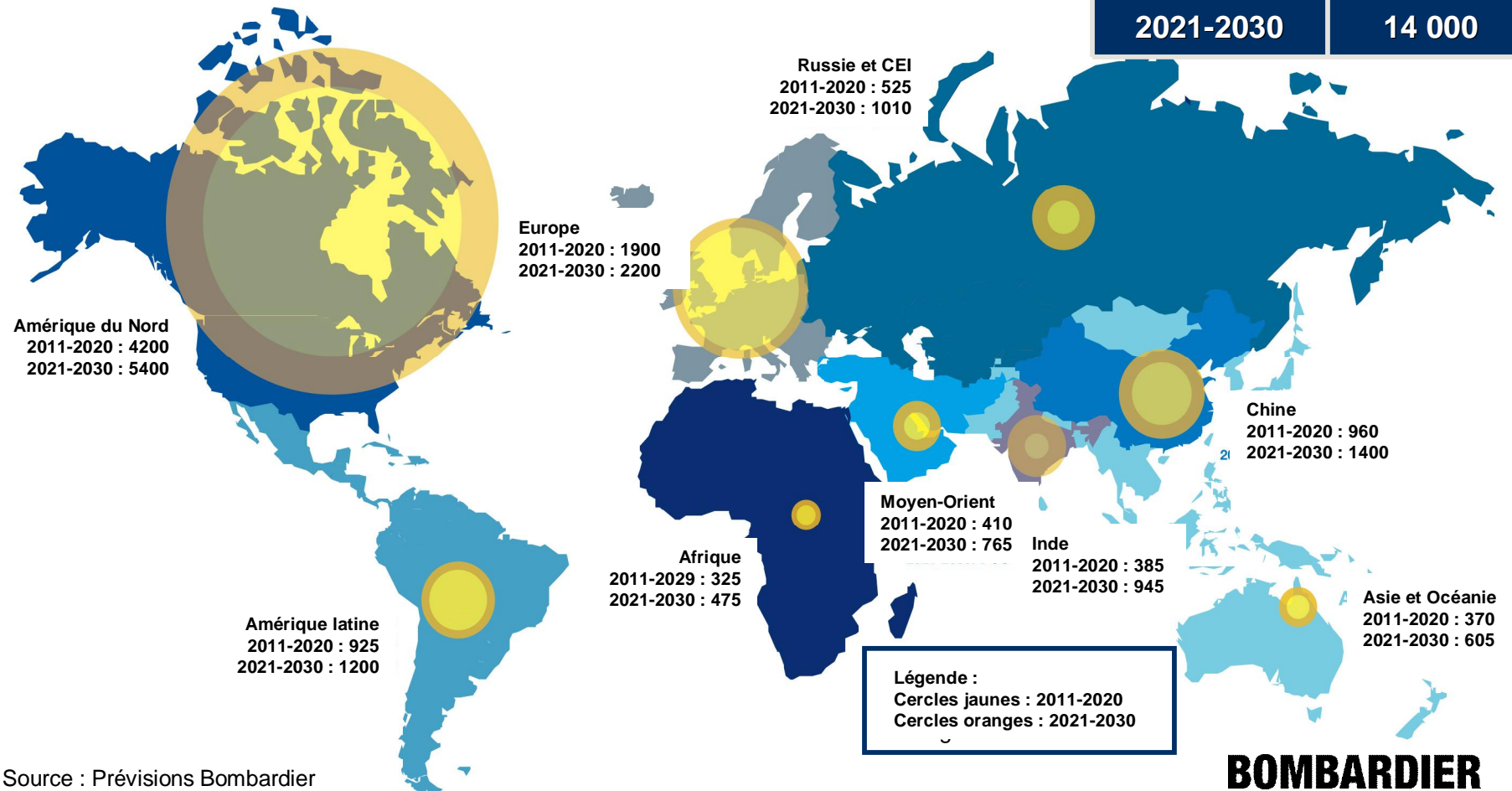
Sources : Ascend, Prévisions Bombardier; excluent les avions ultra-légers et les grands avions de ligne d'entreprise

¹TCAC = taux de croissance annuel composé

L'Amérique du Nord, l'Europe et la Chine seront les plus importants marchés pour les livraisons de biréacteurs d'affaires

Perspectives de 10 et 20 ans des livraisons par région

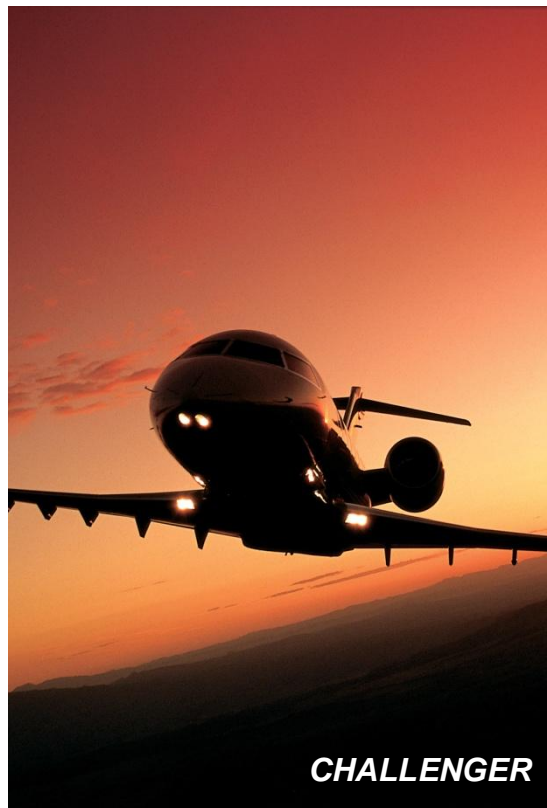
En unités, Années civiles 2011-2020 et 2021-2030



Source : Prévisions Bombardier

BOMBARDIER

Nous offrons le portefeuille d'avions d'affaires le plus important au sein de l'industrie



Avec plus de 3700 avions d'affaires Bombardier en service à l'échelle mondiale, plus de 26 millions d'heures de vol ont été réalisés

BOMBARDIER

Avec ses 12 modèles, Bombardier Avions d'affaires possède le portefeuille de produits le plus solide de l'industrie



LEARJET 40 XR



LEARJET 45 XR



LEARJET 60 XR



LEARJET 85



CHALLENGER 300



CHALLENGER 605



CHALLENGER 850



CHALLENGER 870



GLOBAL 5000



GLOBAL 6000



GLOBAL 7000



GLOBAL 8000

BOMBARDIER

Bombardier a des produits existants ou des produits en cours de développement pour chacune des neuf catégories de biréacteurs d'affaires

TROIS PREMIERS AVIONS SELON LES PARTS DE MARCHÉ EN FONCTION DES LIVRAISONS MOYENNE, 2006-2010

	Léger	Léger supérieur	Ultra-léger	Intermédiaire	Super - intermédiaire	Large fuselage	Ultra large fuselage	Ultra long	Ultra large & long
#1	CJ3/CJ4 60 %	XLS+ 70 %	L60XR 75 %	H900XP 45 %	CL300 51 %	CL605/800 47 %	G5000 57 %	G550 59 %	
#2	H400XP 21 %	L45XR 30 %	H750 25 %	Sovereign 39 %	G200 26 %	F2000 30 %	F7X 43 %	G6000 41 %	
#3	L40XR 13 %			G150 16 %	H4000 12 %	Legacy 650 23 %			

Programmes de dévelop. en cours				L85					G7000/8000
---------------------------------	--	--	--	-----	--	--	--	--	------------

Source : General Aviation Manufacturers Association (GAMA)

BOMBARDIER

Nous investissons dans des segments clés de croissance pour consolider et accroître notre position de leader



BOMBARDIER

Learjet 85 – État du programme

Augmentation de la capacité des usines de Wichita et Belfast en cours. La construction de l'usine du Mexique achevée.



Achèvement réussi de l'examen de conception crucial de l'avion (CDR). Plus de 6000 dessins produits.



Mise en service de 44 bancs d'essai à l'échelle mondiale. Attention portée sur la fiabilité de l'appareil lors de l'entrée en service.



Début de la fabrication des matériaux composites et de l'équipement pour les matériaux composites



Programme *Learjet 85* en bonne voie pour réaliser l'entrée en service en 2013

BOMBARDIER

Global Vision – État du programme

Obtention par Rockwell Collins en Avril 2011 des certifications de conformité aux normes techniques de la Federal Aviation Administration pour sa suite avionique Pro Line Fusion



Essais en vol concluants avec charge de certification de base (plus de 600 heures de vol cumulées).



Cinq avions de série actuellement au centre de finition à Montréal.



Chaîne d'assemblage final de l'appareil en pleine production à Toronto.



Poste de pilotage Global Vision certifié par Transports Canada en juin 2011. Progression vers la première livraison prévue au T1 de 2012.

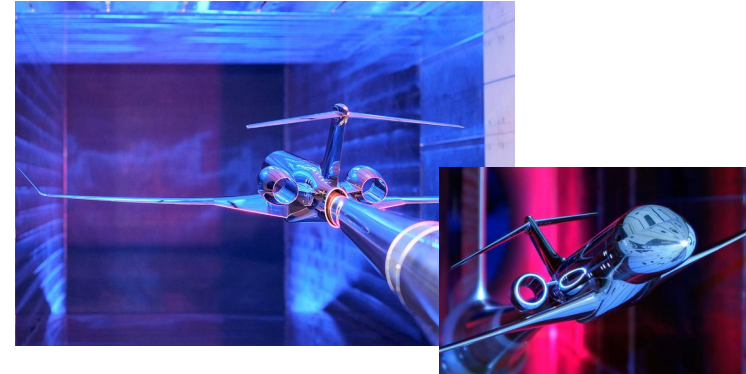
BOMBARDIER

Global 7000/8000 – État du programme

Lancement lors de la National Business Aviation Association (NBAA) 2010. Réponse très positive du marché.



Essai en soufflerie en cours



Plusieurs principaux fournisseurs déjà retenus



Trois groupes de discussion formés pour intégrer la rétroaction des clients



Le programme *Global 7000/8000* progresse selon le plan

BOMBARDIER

La présente édition des prévisions de marché pour un horizon de 20 ans souligne nos perspectives positives concernant l'échéancier et l'importance de la reprise de l'industrie des biréacteurs d'affaires :

- **Au cours des 20 prochaines années, 24 000 livraisons, des revenus de l'ordre de 626 G\$, 42 % proviendront de la catégorie des avions à large fuselage**
- **La Chine deviendra le 3^e plus important marché**
- **De retour aux volumes de livraisons de 2004 d'ici 2014**



Bombardier est en tête de la reprise du marché et investit dans le développement de produits pour accroître sa position de chef de file

Positionner Bombardier Aéronautique comme leader

Farnborough 2010

Paris 2011

Aéronautique (G.Hachey)

- Atteinte d'un BAII de 5,1 % pour l'exercice 2010
- Détermination à maintenir le cap dans la crise pour en émerger plus fort

- Atteinte d'un BAII de 5,2 % pour l'exercice 2011
- Émerge de la récession en tant que leader

Avions d'affaires (S.Ridolfi)

- Marché en stagnation affectant encore nos activités
- Solides facteurs fondamentaux à long terme de l'industrie de l'aviation

- Tendence haussière de l'industrie
- Poursuite des investissements dans de nouveaux produits

Avions commerciaux (G.Scott)

- Solutions optimisées pour le marché des avions 60 à 149 places, bien positionné pour l'avenir

- Début de la reprise du marché, mais les risques demeurent
- Bien positionné dans un contexte concurrentiel accru

Services et soutien à la clientèle (J.Hoblyn)

- Amélioration des perspectives de marché
- Progrès satisfaisant en mobilisation de la clientèle
- Nouveaux services entraînant de la croissance

- Progrès significatif de l'engagement client
- Élargissement de notre présence mondiale
- Potentiel de croissance immense

BOMBARDIER

Stratégie de croissance rentable de Bombardier Avions commerciaux



Transition vers la position de leader pour les avions régionaux et les appareils à couloir unique et de grande ligne (<150 places)

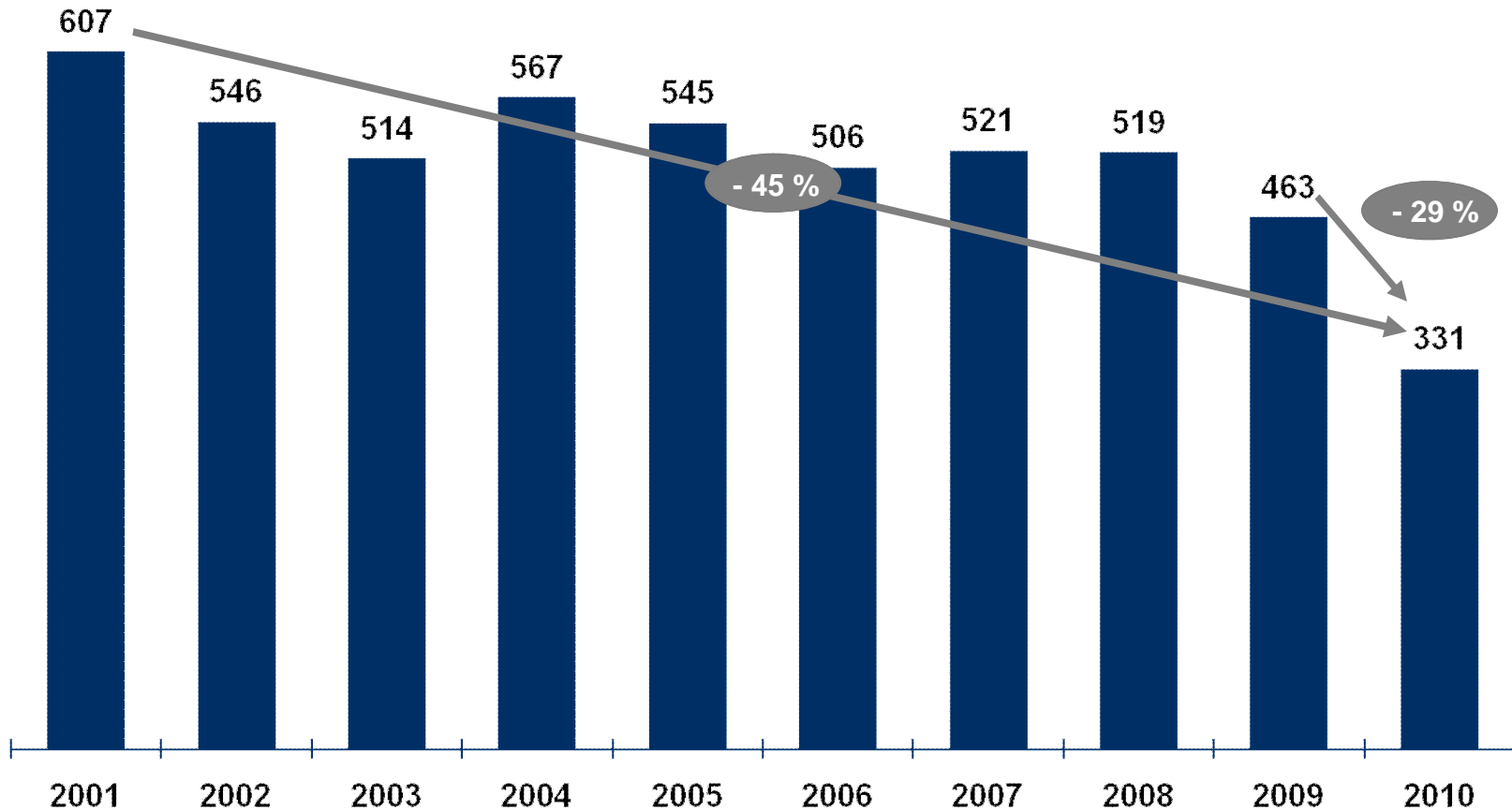
- Cette transition s'effectue dans une période de faibles commandes de la part de nos clients
- Début d'une reprise du marché, mais les risques demeurent alors que la volatilité du prix du pétrole, les événements géo-politiques et les désastres naturels ont une incidence sur la rentabilité des clients

En quoi consiste l'orientation d'Avions commerciaux :

- Fabriquer des produits de la plus haute qualité, offrant la proposition de valeur la plus élevée pour le client
- S'assurer un accès au marché mondial
- Poursuivre l'expansion de la flotte en service et accroître le nombre d'occasions saisies pour les marchés d'après-vente
- Services et soutien à la clientèle de calibre international

Livraisons de l'industrie en 2010 en baisse de 29 % avec celles de 2009 et de 45 % en regard du sommet en 2001

TOTAL DES LIVRAISONS D'AVIONS COMMERCIAUX, 20 À 149 PLACES
2001-2010 (En unités)



Source : OAG FleetNet

À long terme, les inducteurs de marché des avions commerciaux demeurent solides

Perspectives sur 20 ans		
Inducteurs de marché	Description	Perspectives
Croissance économique	La demande pour le transport aérien est directement liée à la croissance économique; il est prévu que le PIB mondial réel croîtra de 3,4 % ¹ par année de 2011 à 2030	↑
Volatilité du prix du pétrole	Le prix du pétrole devient de plus en plus volatile, faisant obstacle à la rentabilité des sociétés aériennes; dans l'ensemble, la confiance des consommateurs pourrait également être touchée, résultant en une diminution de la demande pour le transport aérien	↓
Prix du carburant	L'EIA ² prévoit une augmentation de 2,9 % du prix du pétrole par année, atteignant 125 \$ le baril d'ici 2035, accélérant le retrait des appareils moins efficaces et augmentant, par le fait même, la demande pour de nouveaux appareils économes en carburant	↑
Demande de remplacement	Plus de la moitié de la flotte actuelle sera remplacée au cours des 20 prochaines années en raison de la vétusté technique, et un grand nombre de ces remplacements s'effectuera dans la catégorie des avions de 100 à 149 places	↑
Marchés émergents	Les prévisions de croissance économique pour les marchés émergents se situent bien au-dessus de la moyenne mondiale. Grâce au développement des infrastructures, nous prévoyons une forte croissance du trafic aérien et de la flotte dans ces régions, bien que débutant à partir d'une base beaucoup plus faible	↑
Réglementations environnementales	Les préoccupations environnementales sont traitées par l'industrie de l'aviation en augmentant le retrait d'avions plus anciens, en modernisant la flotte ainsi qu'en améliorant les infrastructures et l'exploitation, ce qui a pour conséquence une influence positive sur la demande pour de nouveaux appareils	↑
Droits environnementaux	Les pays et les régions soucieux de l'environnement tels que l'Australie, le Japon et l'Europe continueront d'imposer des droits et des charges élevés qui pourraient avoir une incidence sur les coûts d'exploitation des sociétés aériennes	↓
Clauses de portée	Les restrictions contractuelles ayant trait aux opérations des sociétés aériennes, basées sur la taille et le type de moteur des avions, diminueront avec le temps. Les changements aux clauses de portée permettant aux sociétés aériennes régionales d'exploiter des appareils plus grands auront une incidence positive sur la demande.	↑

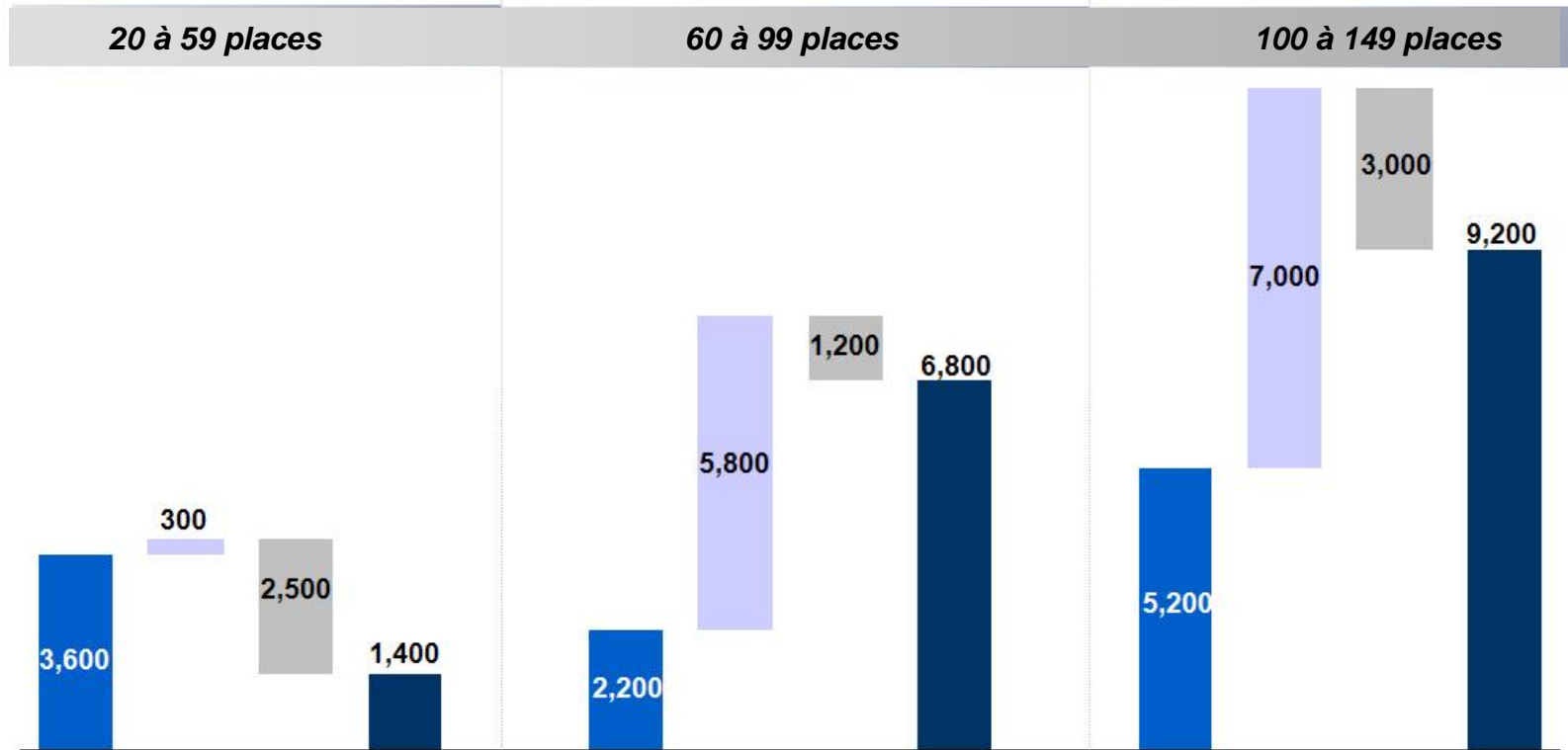
Source : Prévisions de marché 2011-2030 de Bombardier Avions commerciaux

¹ IHS Global Insight

² Energy Information Administration

Selon nos prévisions, 6400 avions seront ajoutés à la flotte d'ici 2030

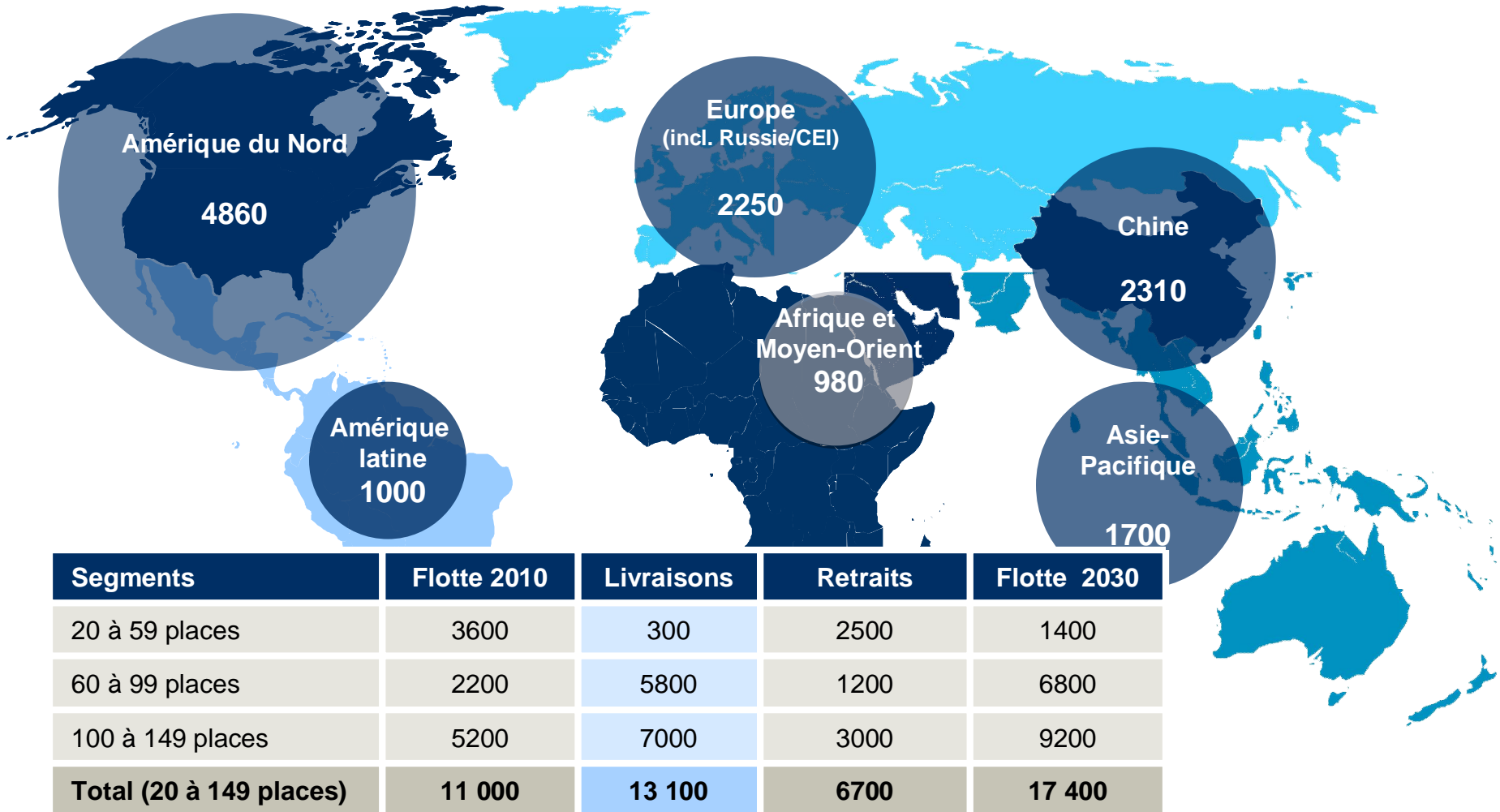
PRÉVISIONS DE L'ÉVOLUTION DE LA FLOTTE Flotte, livraisons, retraits : 2010-2030



Source : Prévisions de marché 2011-2030 de Bombardier Avions commerciaux

Flotte 2010	Livraisons	Retraits	Flotte 2030
11,000	13,100	6,700	17,400

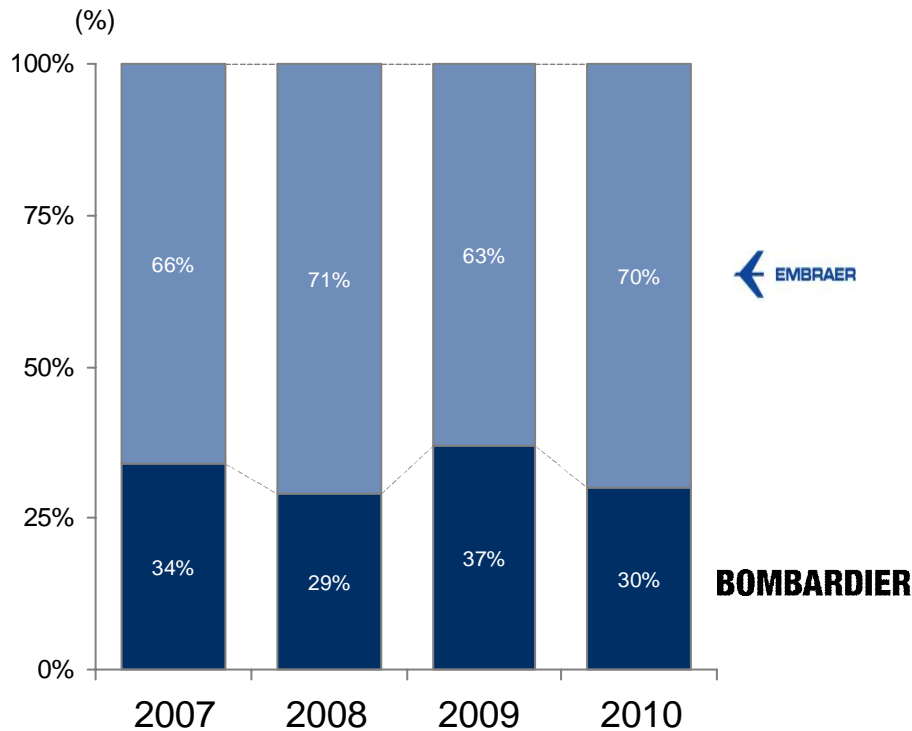
L'Amérique du Nord, la Chine et l'Europe seront les plus importants marchés pour les livraisons d'avions commerciaux



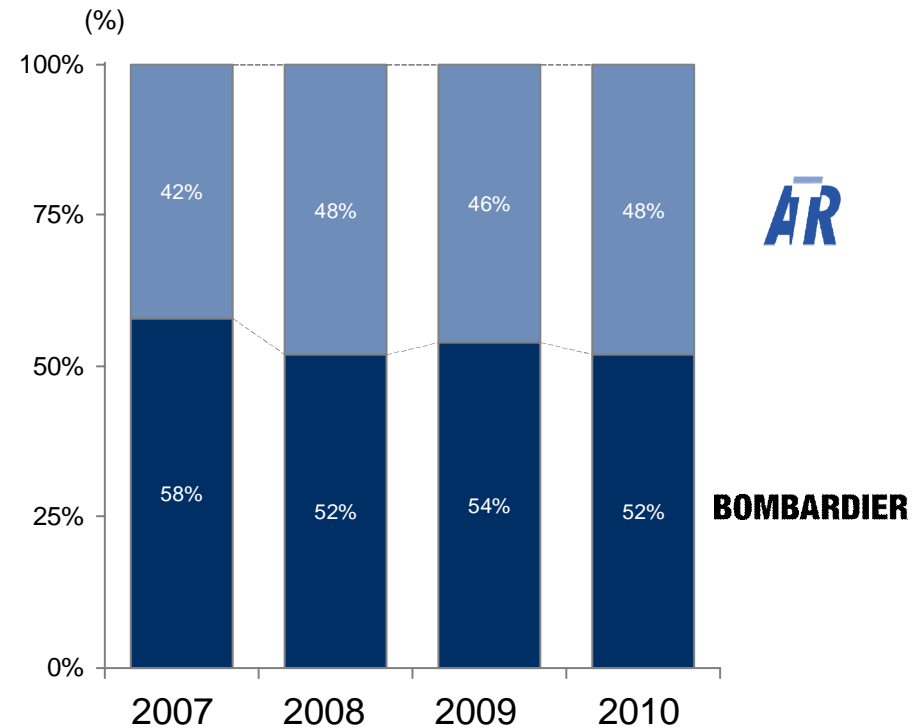
Source : Prévisions de marché 2011-2030 Bombardier Avions commerciaux

Position stable de Bombardier Avions commerciaux pour les biréacteurs régionaux et une position de leader pour les biturbopropulseurs

Parts de marché en fonctions des livraisons – biréacteurs régionaux¹



Parts de marché en fonctions des livraisons - biturbopropulseurs²



Sources : Rapports financiers de Bombardier et des concurrents

¹ Les biréacteurs régionaux comprennent les avions CRJ200/700/900/1000 et ERJ145/E170/175/190. Excluent les avions d'entreprise avions spécialisés (défense et gouvernement)

² Les biturbopropulseurs comprennent les avions de Série Q et ATR.

Plus de 2500 avions commerciaux Bombardier en service à l'échelle mondiale et un carnet de commandes de 234 avions*

Biturbopropulseurs



Série Q

1079 commandes fermes

1028 appareils livrés

100+ exploitants

Biréacteurs régionaux



Série CRJ

1708 commandes fermes

1638 appareils livrés

60+ exploitants

Avion de ligne à couloir unique



CSeries

113 commandes fermes

109 options

* Au 30 avril 2011 pour les avions de Série Q et de série CRJ et au 20 juin 2011 pour les avions CSeries

Portefeuille de Bombardier Avions commerciaux optimisé pour les marchés qu'il dessert

Bombardier

Concurrents

Biturbopulseurs



Biréacteurs régionaux



Avion de ligne à couloir unique



BOMBARDIER

Appareils Q400 NextGen

Nouveaux exploitants



AIR CANADA EXPRESS



SPICEJET

BOMBARDIER

L'appareil *CRJ1000 NEXTGEN* dépasse les attentes des clients



Plus écoénergétique
Consommation 4 % inférieure à celle prévue

Distance franchissable supérieure
6 % supérieure à celle prévue

Ponctualité des vols exceptionnelle
Au-dessus de 99,9 %, dépassant les attentes



BOMBARDIER

Gamme d'appareils *C SERIES* : RÉVOLUTIONNAIRE dans son créneau



- ✓ Gamme d'appareils possédant une communauté opérationnelle complète
- ✓ Réduction inégalée de l'empreinte environnementale
- ✓ Amélioration du coût total du cycle de vie
- ✓ Gain de 15 % des coûts directs d'exploitation – 20 % en matière d'économie de carburant*
- ✓ Confort d'une cabine d'avion à large fuselage dans un appareil à couloir unique
- ✓ Fiabilité de 99 % dès l'entrée en service
- ✓ Souplesse opérationnelle – performances sur courte piste et distance franchissable supérieure

BOMBARDIER

PROGRAMME C*SERIES* : **L'ÉLAN S'ACCÉLÈRE**

Gamme d'avions C Series

Six technologies clés démontrées

✓ Optimisées en se basant sur des tests



✓ Séquence d'assemblage optimisée



✓ Production avec robots



✓ Cylindre : + de 160 000 cycles



✓ Développement de commandes de vol électriques



✓ PW1524G >300 h d'essais



Essais du moteur PW1524G de l'avion CSeries

Réalisation des essais vents latéraux et temps froids sur le moteur #1



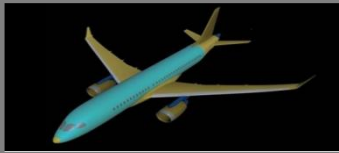

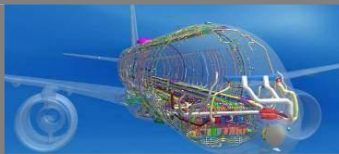




DÉBUT DES ESSAIS EN VOL DU MOTEUR #2 DES AVIONS CSERIES PRÉVU À LA MI-ANNÉE SUR L'AVION D'ESSAI 747 DE P&W



BOMBARDIER

**EXÉCUTION.
EXÉCUTION.
EXÉCUTION.**

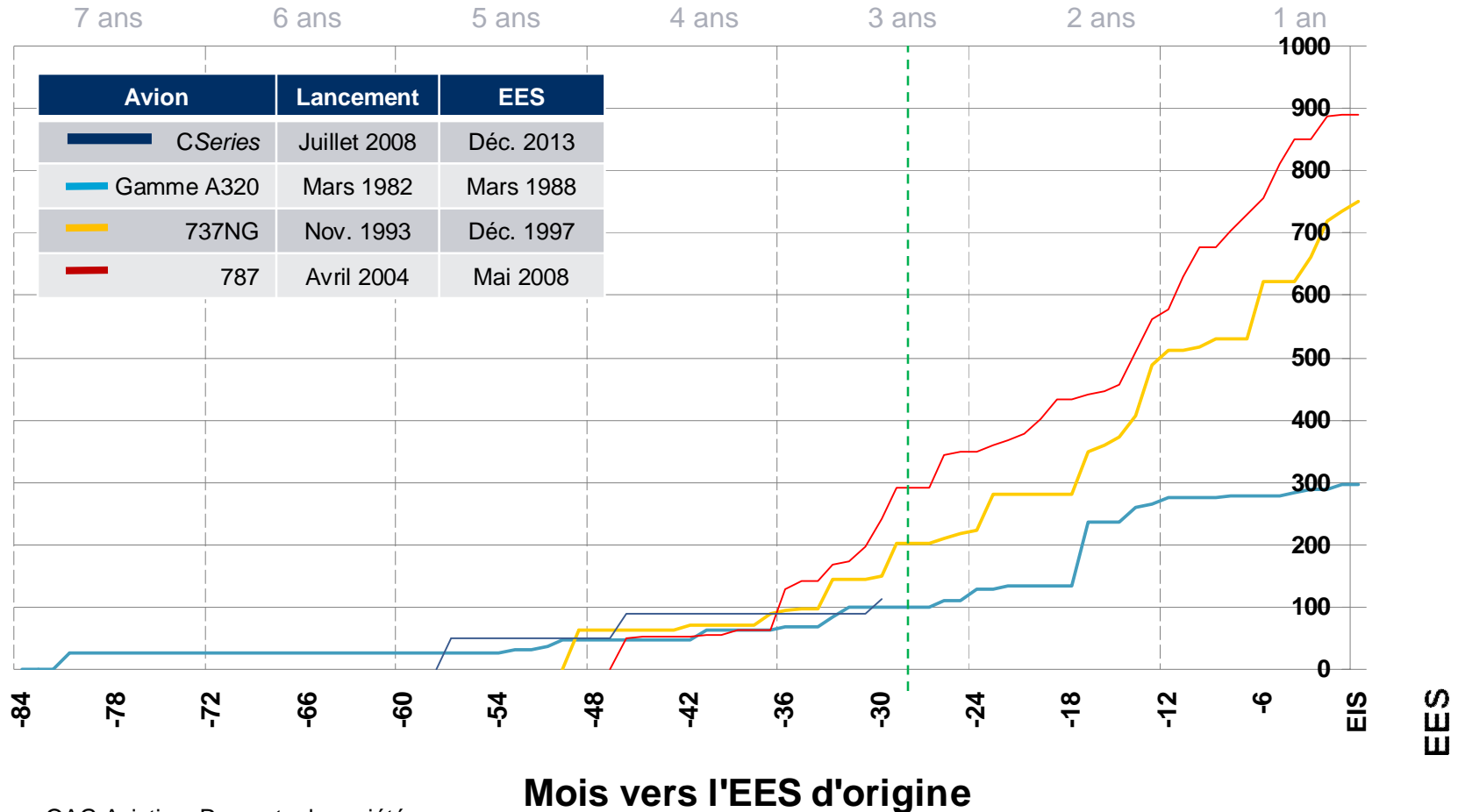
Execution conforme au plan

2008	Sélection des technologies et lancement du programme au salon aéronautique de Farnborough	
2009	Achèvement de la phase de définition conceptuelle conjointe et début de la définition des interfaces de système	
2010	Phase de définition conjointe, démonstrations des technologies et installations	
2011	Achèvement d'émission de la définition du produit, construction et mise en service de l'avion d'essai des systèmes	
2012	Vol inaugural	
2013	Entrée en service de l'appareil CS100	
2014	Entrée en service de l'appareil CS300	

BOMBARDIER

Avec 30 mois avant l'entrée en service (EES) et les récents nouveaux clients, nous continuons d'accumuler les commandes tel que prévu

HISTORIQUE CUMULATIF DES COMMANDES JUSQU'À L'EES D'ORIGINE*



Sources : OAG Aviation, Rapports de sociétés

* Au 20 juin 2011

BOMBARDIER

Commandes d'appareils C Series annoncées*



20 CS100/CS300
+ 20 Options



10 CS100/CS300
+ 10 Options



30 CS100
+ 30 Options

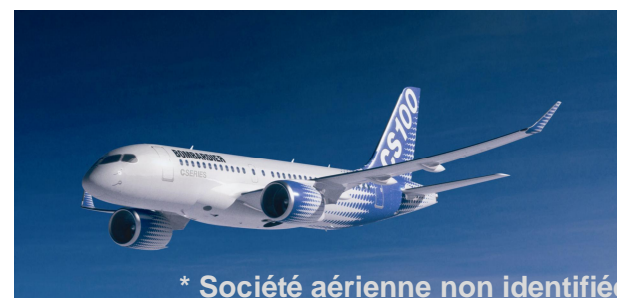


3 CS100
+ 3 Options

* Société aérienne non identifiée



40 CS300
+ 40 Options



10 CS100
+ 6 Options

* Société aérienne non identifiée

BOMBARDIER

Positionner Bombardier Aéronautique comme leader

Farnborough 2010

Paris 2011

Aéronautique (G.Hachey)

- Atteinte d'un BAII de 5,1 % pour l'exercice 2010
- Détermination à maintenir le cap dans la crise pour en émerger plus fort

- Atteinte d'un BAII de 5,2 % pour l'exercice 2011
- Émerge de la récession en tant que leader

Avions d'affaires (S.Ridolfi)

- Marché en stagnation affectant encore nos activités
- Solides facteurs fondamentaux à long terme de l'industrie de l'aviation

- Tendence haussière de l'industrie
- Poursuite des investissements dans de nouveaux produits

Avions commerciaux (G.Scott)

- Solutions optimisées pour le marché des avions 60 à 149 places, bien positionné pour l'avenir

- Début de la reprise du marché, mais les risques demeurent
- Bien positionné dans un contexte concurrentiel accru

Services et soutien à la clientèle (J.Hoblyn)

- Amélioration des perspectives de marché
- Progrès satisfaisant en mobilisation de la clientèle
- Nouveaux services entraînant de la croissance

- Progrès significatif de l'engagement client
- Élargissement de notre présence mondiale
- Potentiel de croissance immense

BOMBARDIER

Nos priorités stratégiques



Vision de BSC*

**1² : Être
l'entreprise de
services à l'aviation
#1 et la raison #1
pour laquelle les
clients achètent des
avions Bombardier**



Priorités stratégiques

A

Accroître l'engagement client

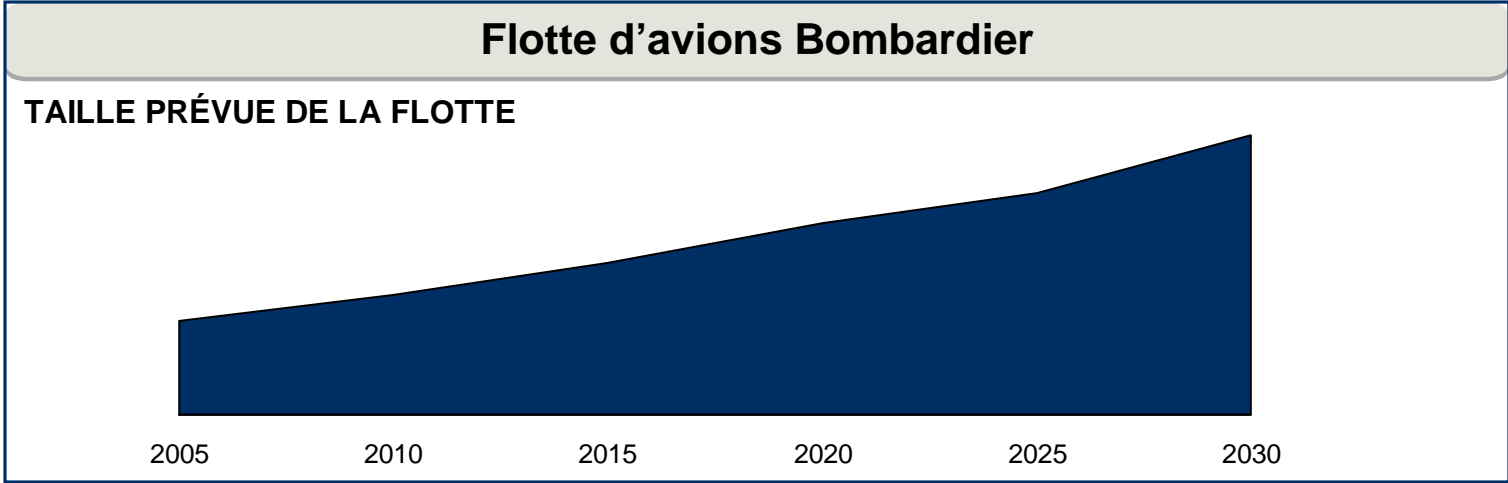
B

Étendre les services à l'échelle internationale

C

Croissance rentable

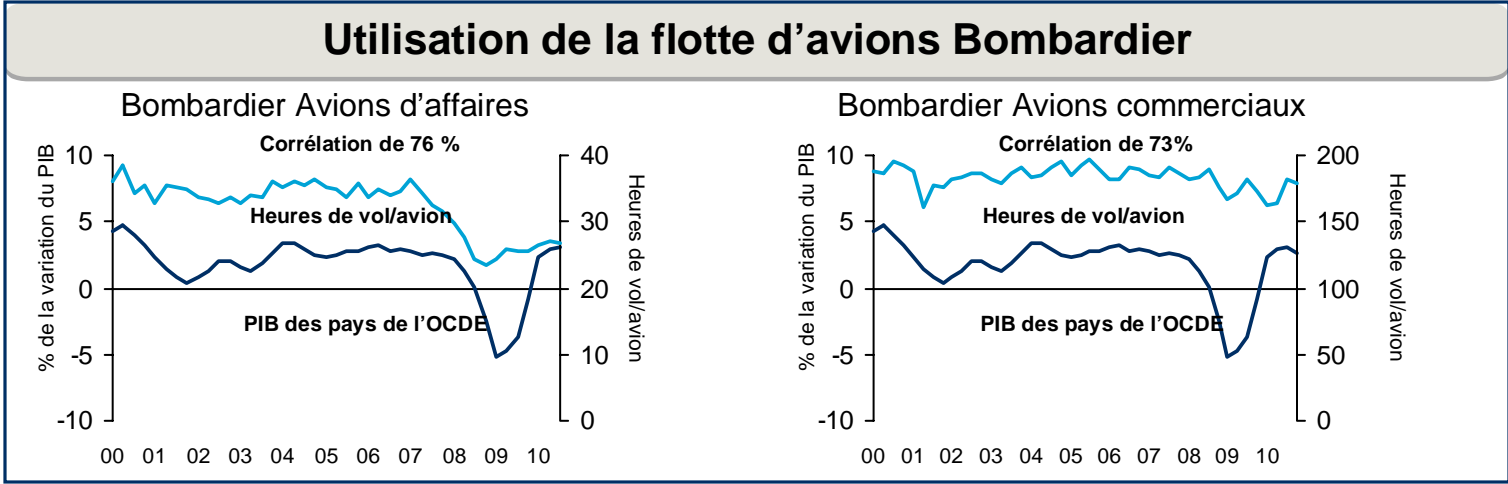
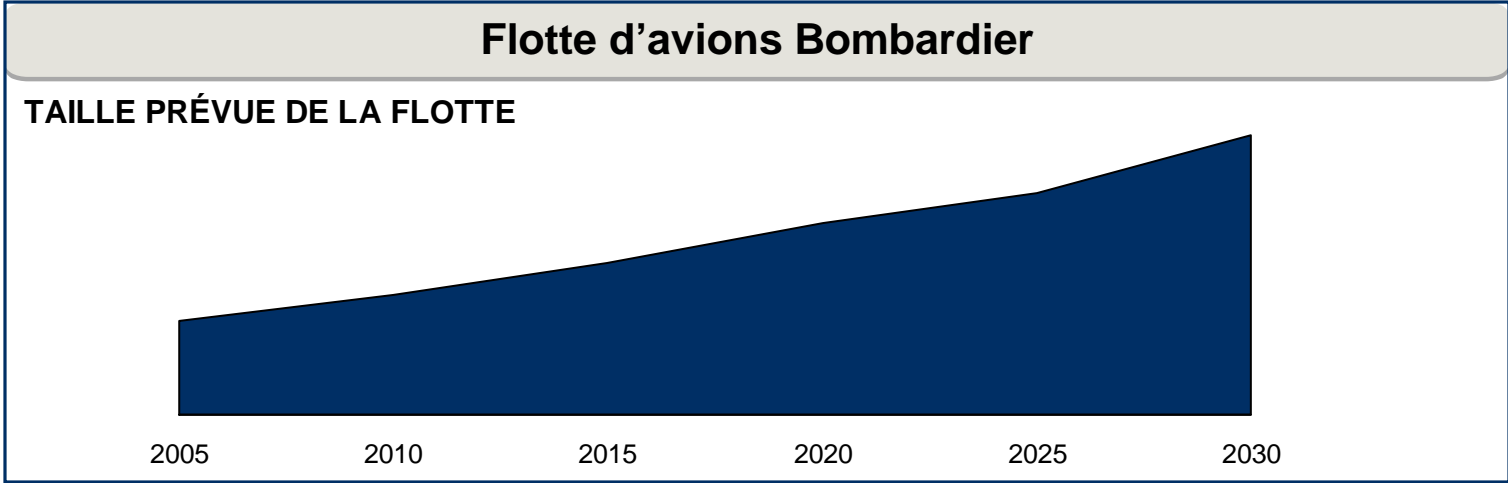
Les inducteurs de maintenance, réparation et révision (MRR) sont l'utilisation de la flotte, le PIB et le comportement de l'acheteur



Prévisions de MRR de BA

Les inducteurs de maintenance, réparation et révision (MRR) sont l'utilisation de la flotte, le PIB et le comportement de l'acheteur

Prévisions de MRR de BA

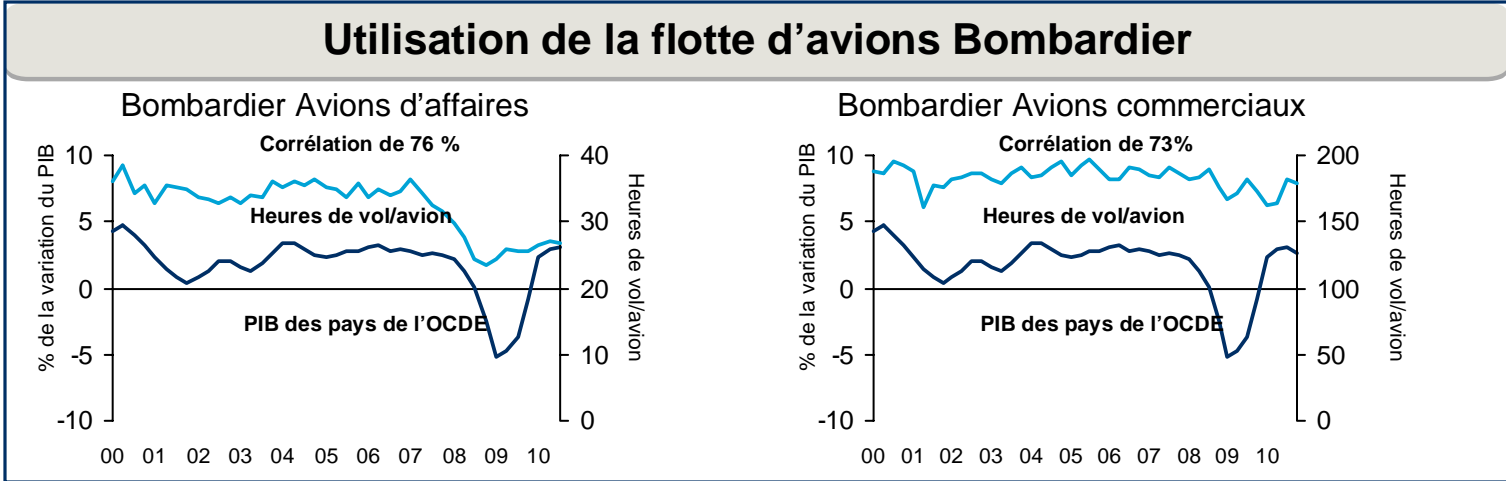
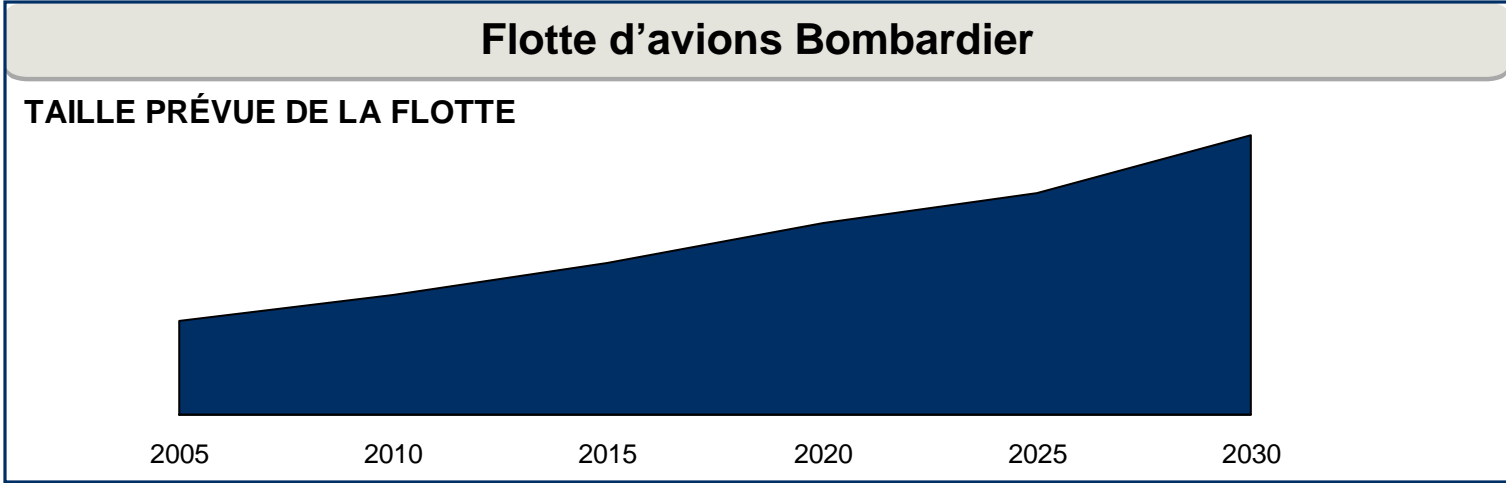


Source: Prévisions trimestrielles du PIB par l'OCDE, juin 2011

OCDE = Organisation de coopération et de développement économiques
PIB = Produit intérieur brut

Les inducteurs de maintenance, réparation et révision (MRR) sont l'utilisation de la flotte, le PIB et le comportement de l'acheteur

Prévisions de MRR de BA



Comportement de l'acheteur

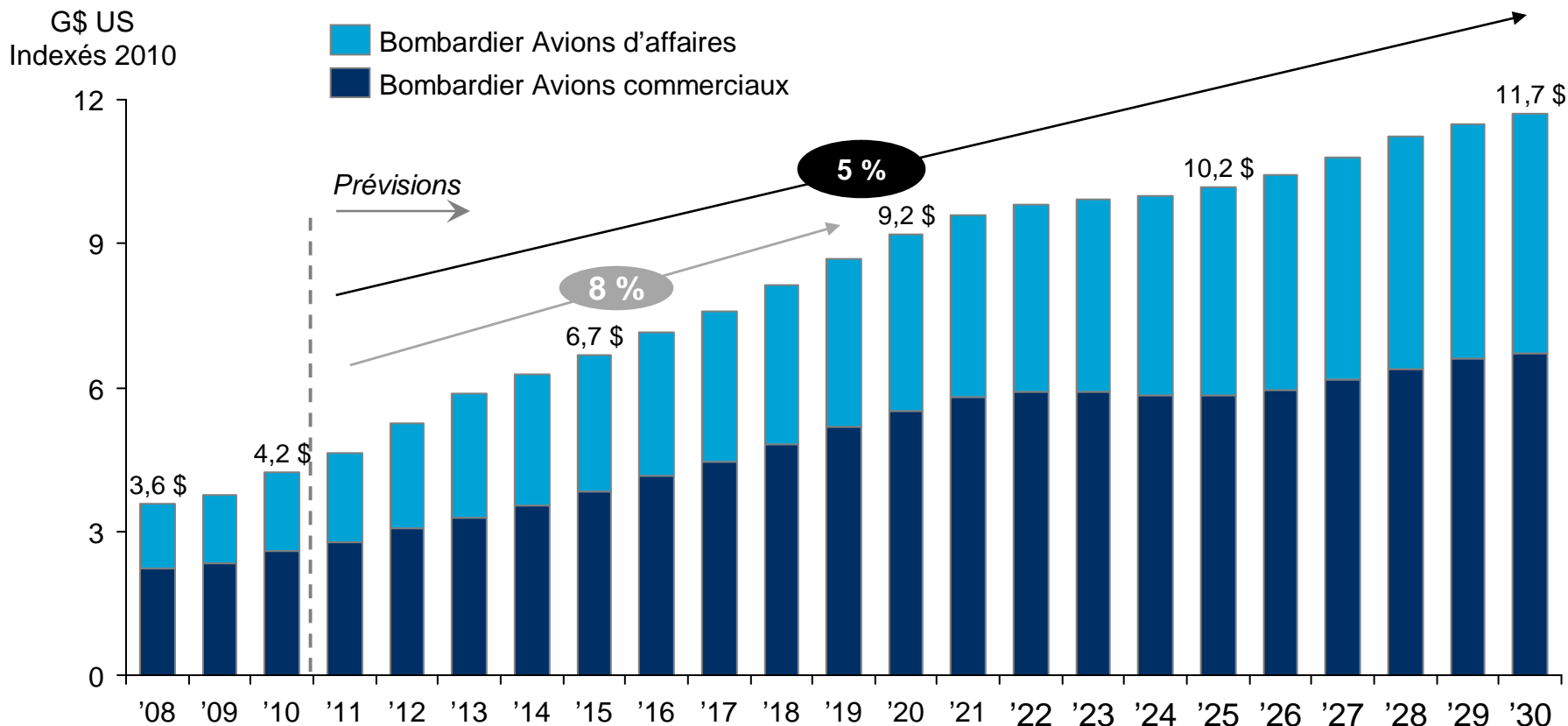
Le temps nécessaire pour qu'un changement de la situation conjoncturelle influe sur l'utilisation de la flotte est de 6 mois à un an

Source: Prévisions trimestrielles du PIB par l'OCDE, juin 2011
 OCDE = Organisation de coopération et de développement économiques
 PIB = Produit intérieur brut

Le marché après-vente devrait croître de 5 % annuellement au cours des 20 prochaines années

MARCHÉ DE MRR ET DE LA FORMATION DE BOMBARDIER AÉRONAUTIQUE

Prévisions de marché sur un horizon de 20 ans



Sources : Modèle prévisionnel de marché de Bombardier pour les avions de Bombardier Aéronautique uniquement
Données préliminaires pour les avions d'affaires et les avions commerciaux basées sur les prévisions de marché 2010 pour les avions d'affaires et commerciaux de Bombardier, incluant les avions avec ou sans garantie et la maintenance des moteurs

BOMBARDIER

Développer des solutions complètes de service pour saisir une importante portion du marché MRR*

Gestion de la flotte



Facturation à l'heure de vol
Système de contrôle de l'état
Gestion des données

Services de composants



Réparation et révision des composants
Échange / location de composants
Pièces d'occasion

Services de maintenance



Expansion de la capacité
Équipes mobiles de réparation

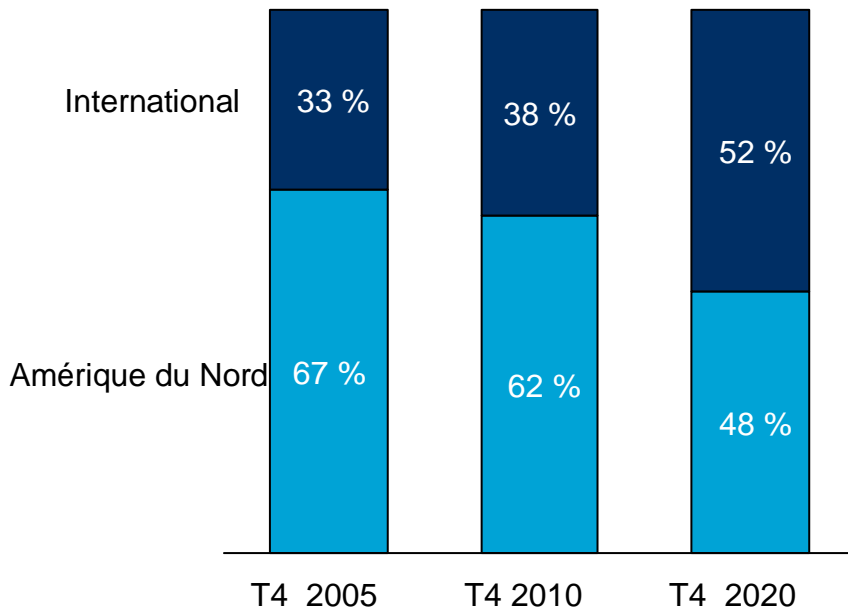
Services de formation



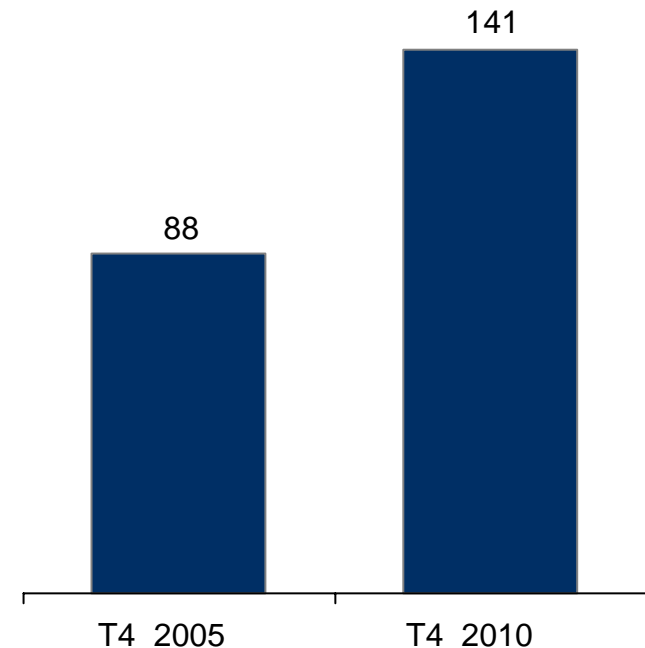
Nouveaux fournisseurs autorisés de formation
Nouveaux programmes

Les occasions de service et les exigences de soutien se multiplient plus rapidement à l'international qu'en Amérique du Nord

**FLOTTE BOMBARDIER –
RÉPARTITION À L'INTERNATIONAL
(%)**



NOMBRE DE PAYS - SOUTIEN BOMBARDIER
Avion de ≤ 5 ans

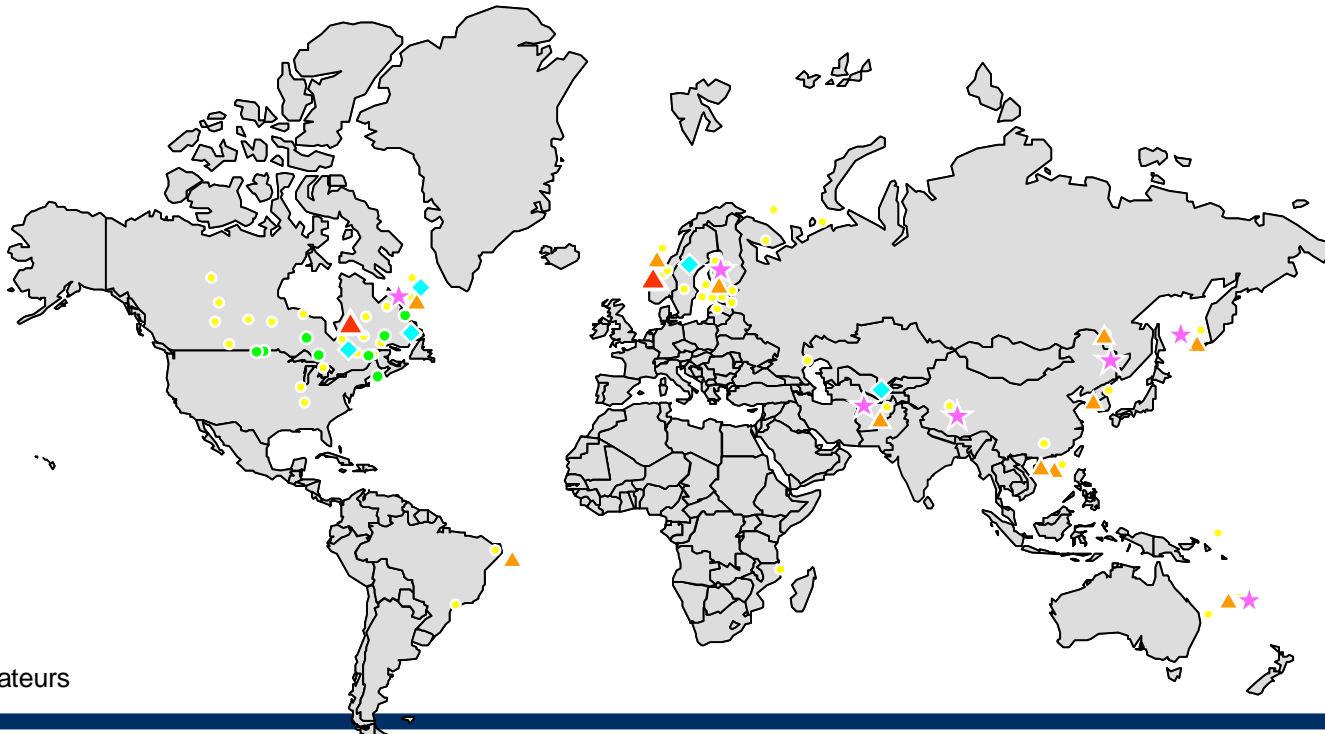
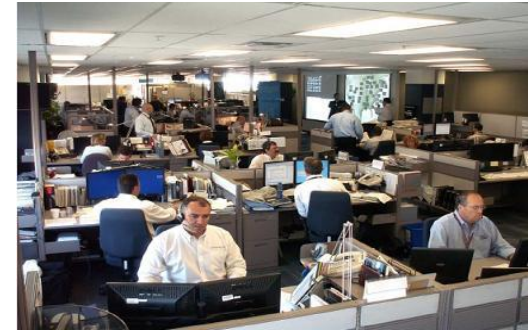


Sources : Analyse interne de Bombardier, la flotte comprend la flotte actuelle plus les livraisons, moins les retraits

* International = Monde sauf Amérique du Nord

Notre réseau est en voie de répondre aux demandes dans le monde entier

		2008	mai 2011
★	Bureaux de soutien régionaux	5	8
▲	Centres de distribution de pièces / Dépôts internationaux	9	10
●	Centres de service Bombardier	7	9
●	Installations de service autorisées	47	54
◆	Centres de formation	13 sim.*	19 sim.



* Simulateurs

BOMBARDIER

Notre réseau de soutien en 2013

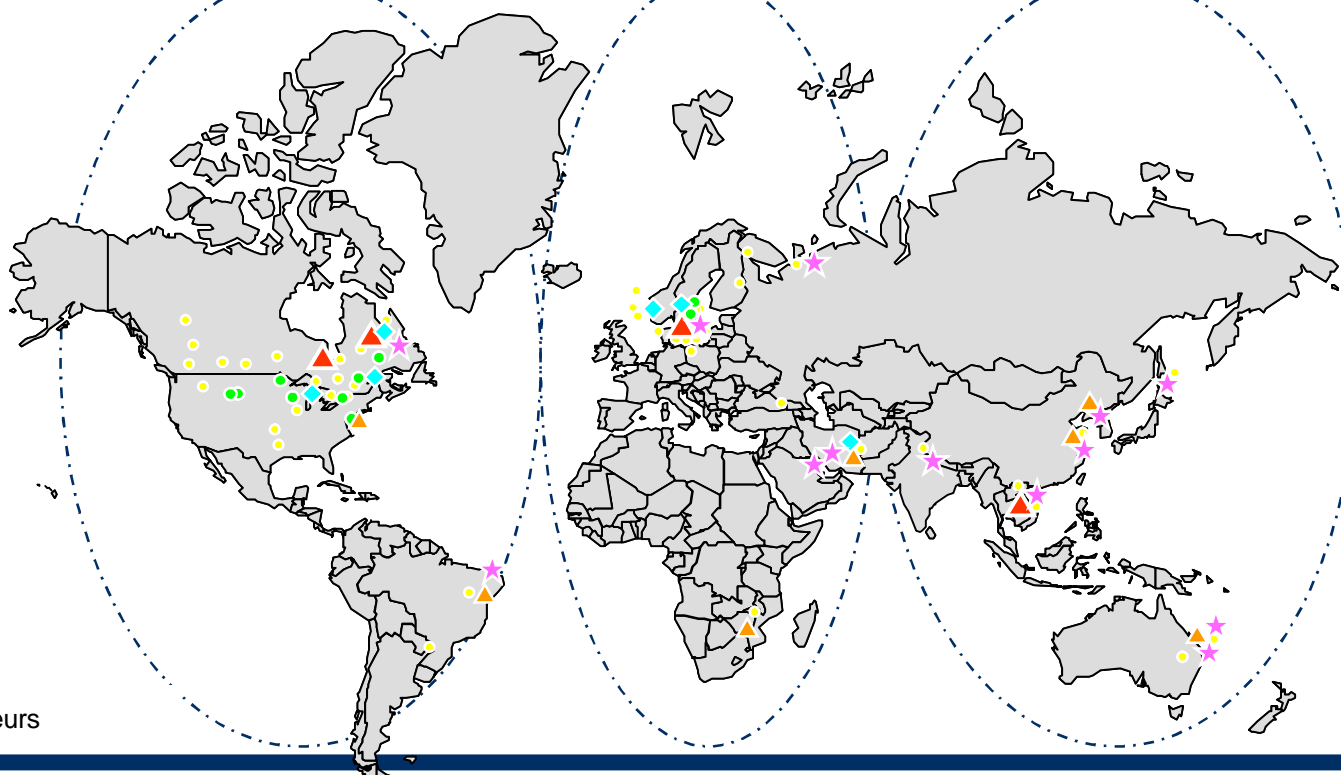
		2008	mai 2011	2013
★	Bureaux de soutien régionaux	5	8	14
▲	Centres de distribution de pièces /	9	10	13
▲	Dépôts internationaux	7	9	10
●	Centres de service Bombardier	47	54	62
●	Installations de service autorisées	13 sim.*	19 simulateurs	25 sim.



LES AMÉRIQUES

EUROPE/M-O/AFRIQUE

ASIE



* Simulateurs

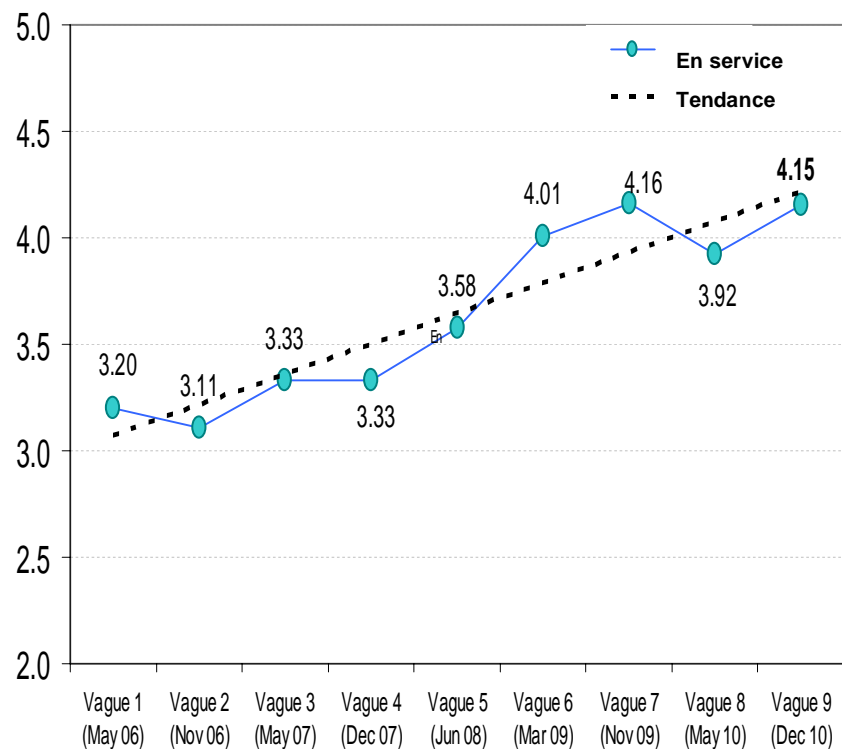
BOMBARDIER

Bombardier a réalisé de solides progrès en matière de mobilisation client

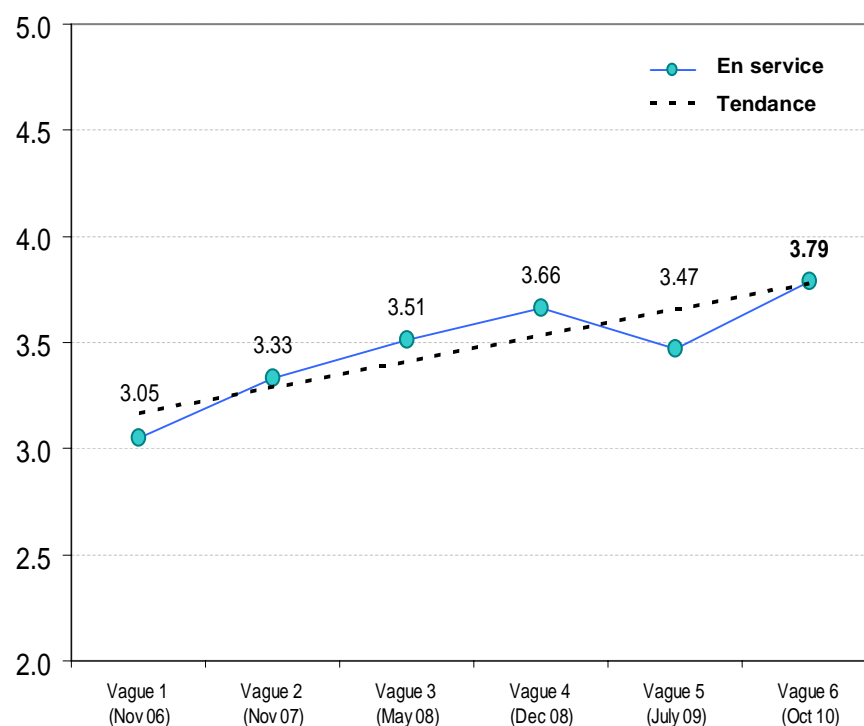
RÉSULTATS DE MOBILISATION CLIENT

Sondage Gallup , satisfaction du service

Avions d'affaires



Avions commerciaux



Source : résultats du sondage Gallup au 18 mai 2011

Récents accomplissements

Qualité



- ✓ Toutes les flottes d'avions d'affaires de BBD ont une fiabilité de calibre international
- ✓ Les prix de fiabilité des avions commerciaux BBD reconnaissent plusieurs exploitants ayant une ponctualité des vols supérieure à 99,4 %
- ✓ Garantie de qualité de pièces
- ✓ Garantie d'appariement des prix

Capacité de réaction



- ✓ Expansion de l'équipe mobile de réparation européenne
- ✓ Parts Express à Dubai – Service étendu maintenant à l'Europe, au Moyen-Orient, à l'Afrique et à l'Asie
- ✓ Élargissement des capacités de MRR* – capacité de réparation des appareils CRJ à Dallas, Texas

International



- ✓ Plus de gens sur le terrain – des bureaux de soutien régionaux (BSR) ouverts à Dubai, Mumbai et Hong Kong, il en résulte que ~300 membres du personnel de soutien et services sur le terrain
- ✓ De nouvelles installations de service autorisées en Jordanie et en Australie pour un total de 63 centres de service dans le monde
- ✓ Premier anniversaire des installations de Bombardier à Amsterdam
- ✓ 180 millions \$ investis dans de nouveaux stocks pour un investissement total de 1,4 G \$ en pièces dans le monde
- ✓ Nouveau dépôt de pièces à Hong Kong pour un total de 10 dépôts dans le monde
- ✓ Simulateurs d'appareils *Learjet 40/45* et *Challenger 300* ajoutés à Amsterdam
- ✓ Annonce de simulateurs d'avions *Learjet 45* (Mexique); et *Challenger 605* (Dubai)

Note : Du 1^{er} juin au 30 juin 2011

*MRR : Maintenance, réparation et révision

BOMBARDIER

You.
First.

Les services à la clientèle de Bombardier allient personnes, passion et performances pour que le travail soit accompli.

Notre équipe réceptive, fiable et disponible est toujours là pour répondre à tous vos besoins.

Où que vous alliez, quels que soient vos besoins, nous serons là pour vous servir parce que chez nous, vous êtes notre priorité.

Vous. **D'abord**

Positionner Bombardier Aéronautique comme leader

Farnborough 2010

Paris 2011

Aéronautique (G.Hachey)

- Atteinte d'un BALL de 5,1 % pour l'exercice 2010
- Détermination à maintenir le cap dans la crise pour en émerger plus fort

- Atteinte d'un BALL de 5,2 % pour l'exercice 2011
- Émerge de la récession en tant que leader

Avions d'affaires (S.Ridolfi)

- Marché en stagnation affectant encore nos activités
- Solides facteurs fondamentaux à long terme de l'industrie de l'aviation

- Tendance haussière de l'industrie
- Poursuite des investissements dans de nouveaux produits

Avions commerciaux (G.Scott)

- Solutions optimisées pour le marché des avions 60 à 149 places, bien positionné pour l'avenir

- Début de la reprise du marché, mais les risques demeurent
- Bien positionné dans un contexte concurrentiel accru

Services et soutien à la clientèle (J.Hoblyn)

- Amélioration des perspectives de marché
- Progrès satisfaisant en mobilisation de la clientèle
- Nouveaux services entraînant de la croissance

- Progrès significatif de l'engagement client
- Élargissement de notre présence mondiale
- Potentiel de croissance immense

BOMBARDIER

Présentation au salon aéronautique de Paris

Bombardier Aéronautique

Le 21 juin 2011



BOMBARDIER