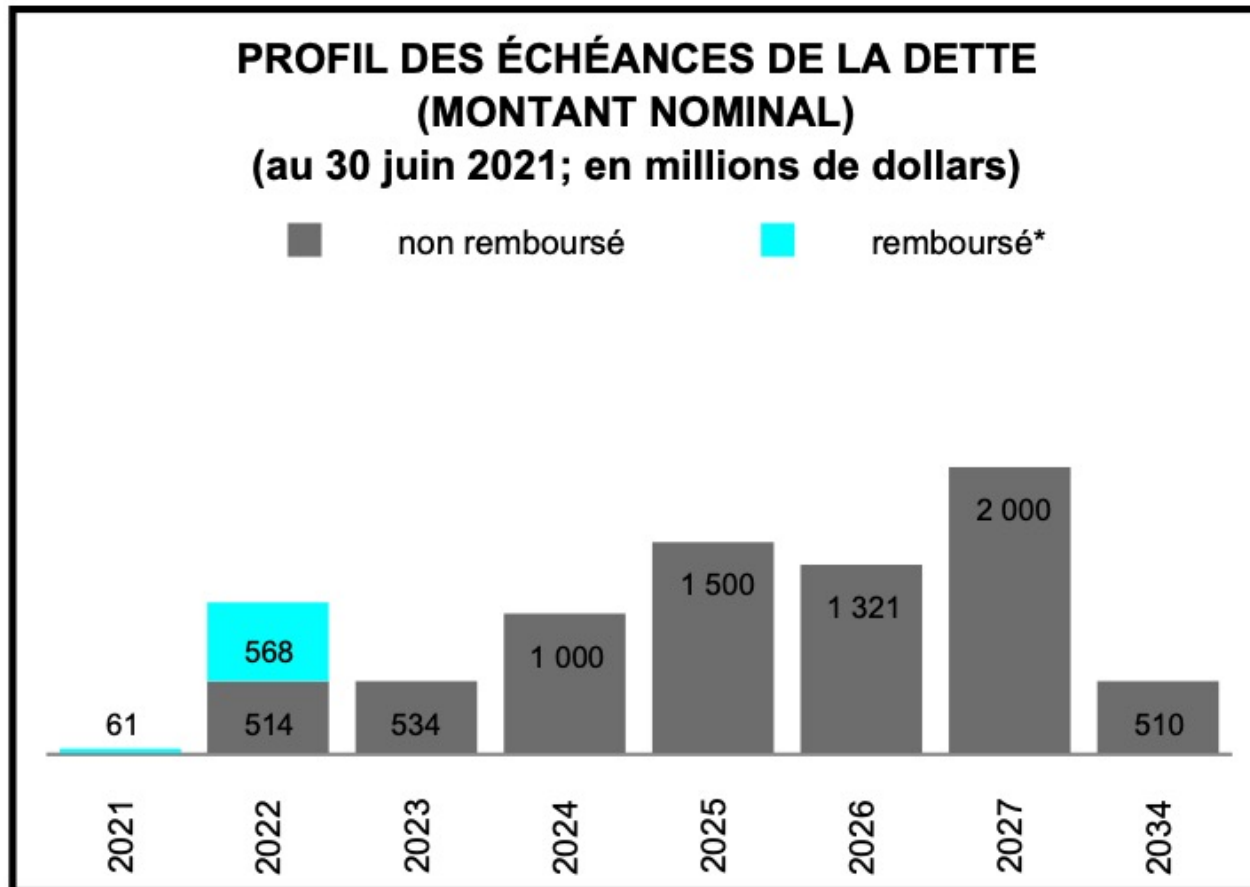


# Bombardier Situation et perspectives 2021-22



# La Dette de Bombardier

- Présentement, la dette totale est de +/- 7,4 G \$



# Marché avions d'affaires en 2019

- Gulfstream a 33 % des ventes, BBD 24%, Textron-Cessna 16%, Dassault 8% et Embraer 6%.
- 67,1% Amérique du Nord, 14,3% Europe, 8% Asie Pacifique, 5,9% Amérique Latine et 4,6% Moyen Orient et Afrique.
- 71 % des appareils sont détenus par des entreprises qui les utilisent à leur propres fins. 19 % appartiennent des des compagnies de nolisement et 3 % à des fractionnels

# Le rebond

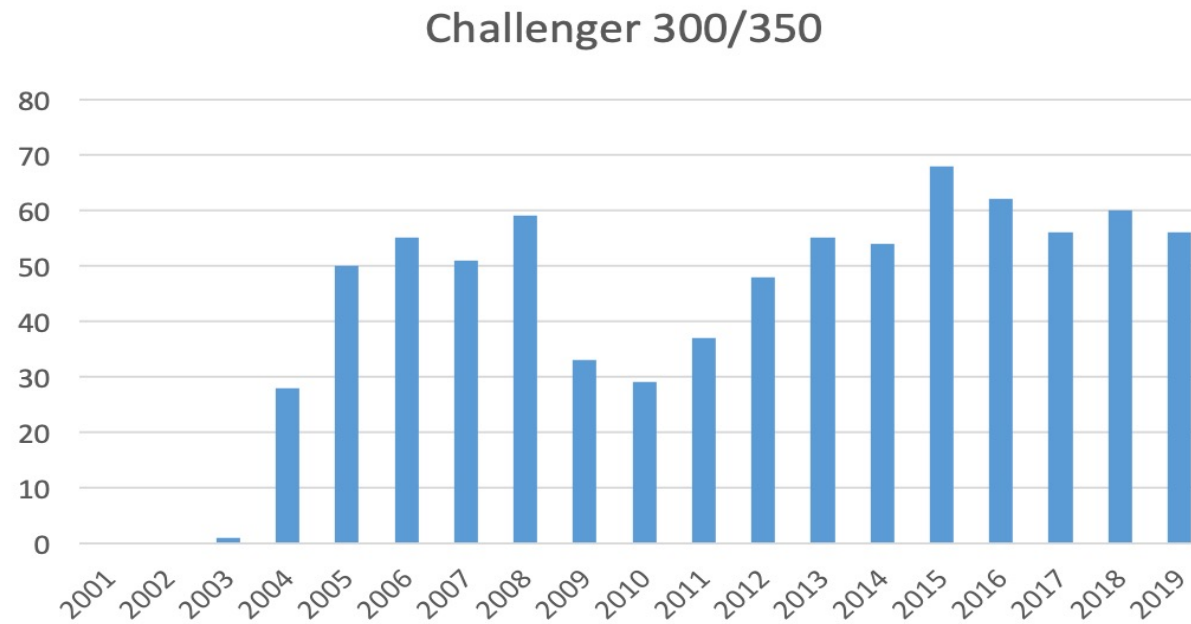
- L'aviation d'affaires pourra connaître sa meilleure année en 2021
- Tous les sous-secteurs sont en hausse sauf pour les vols intercontinentaux et les turboprop.
- Le nolisement mène la bal de la reprise et la catégorie des super mid size dont fait partie le Challenger 350 se porte bien.

# Le Rebond

- Les opérateurs d'avions d'affaires font face à une demande accrue de nolisement pour les vacances.
- L'inventaire des avions usagés est bas et les prix sont à la hausse.
- Une proportion significative de nouveaux entrants vont directement avec le Global 7500.
- Tous les fabricants d'avions d'affaires enregistre une hausse des commandes.

# Challenger 350

- Moyenne de livraisons annuelles supérieur à 50 appareils.
- Gros inventaire d'avions usagés en service à entretenir.
- Fiabilité, bas coût d'opération et flexibilité; le Challenger 350 est l'équivalent de l'A320 ou du B737 pour les opérateurs d'avions d'affaires.
- Sensible aux variations économiques.

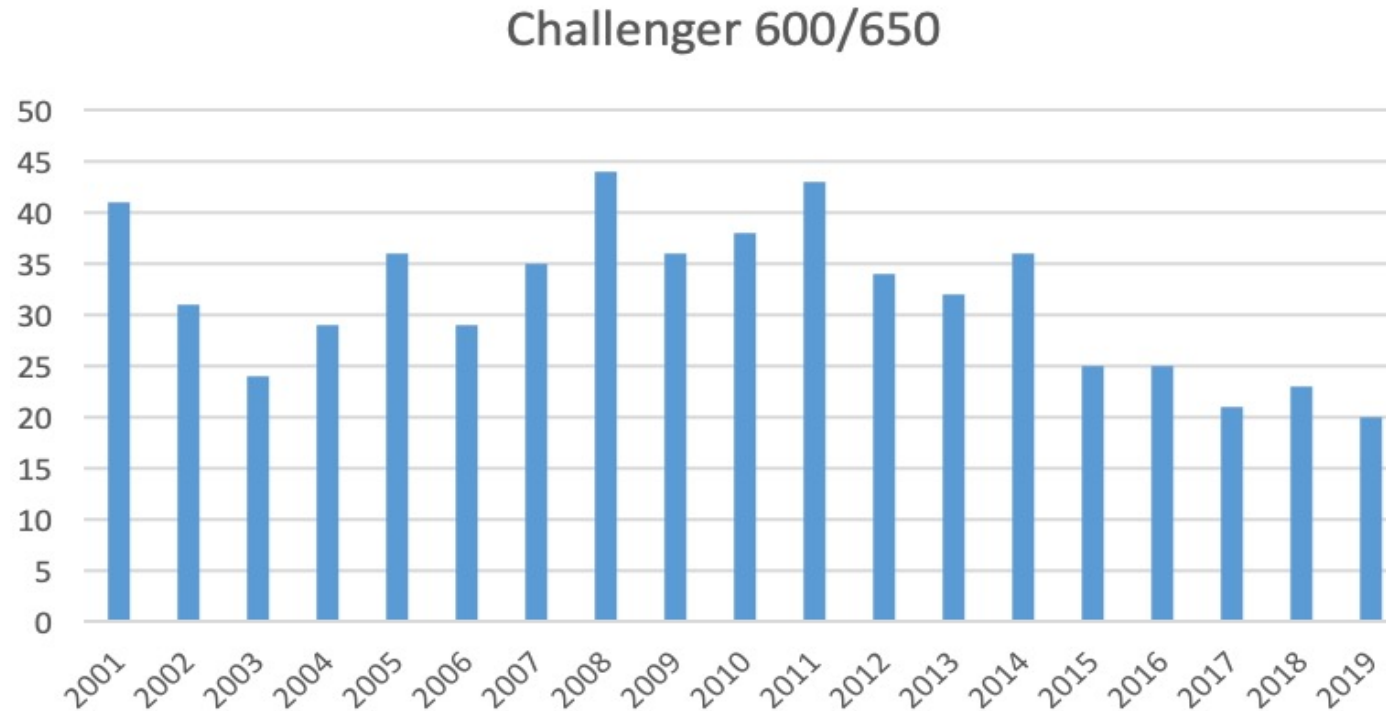


# Challenger 350

- Le ralentissement économique qui avait débuté juste avant la COVID avait déjà une influence sur les livraisons qui étaient légèrement à la baisse.
- Le prix de liste est de 26 M S contre 21 M \$ pour le Preator.
- Dans sa catégorie, il est le plus vendu et la taille de la flotte en service joue en sa faveur. Les opérateurs ont passer de nouvelles commandes.
- Il faut s'attendre à 25 livraisons en 2021 puis à une remontée à 36 en 2022.

# Challenger 650

- Peu sensible aux variations économiques mais programme en fin de vie.
- Très gros inventaires d'avions usagés en service à entretenir.



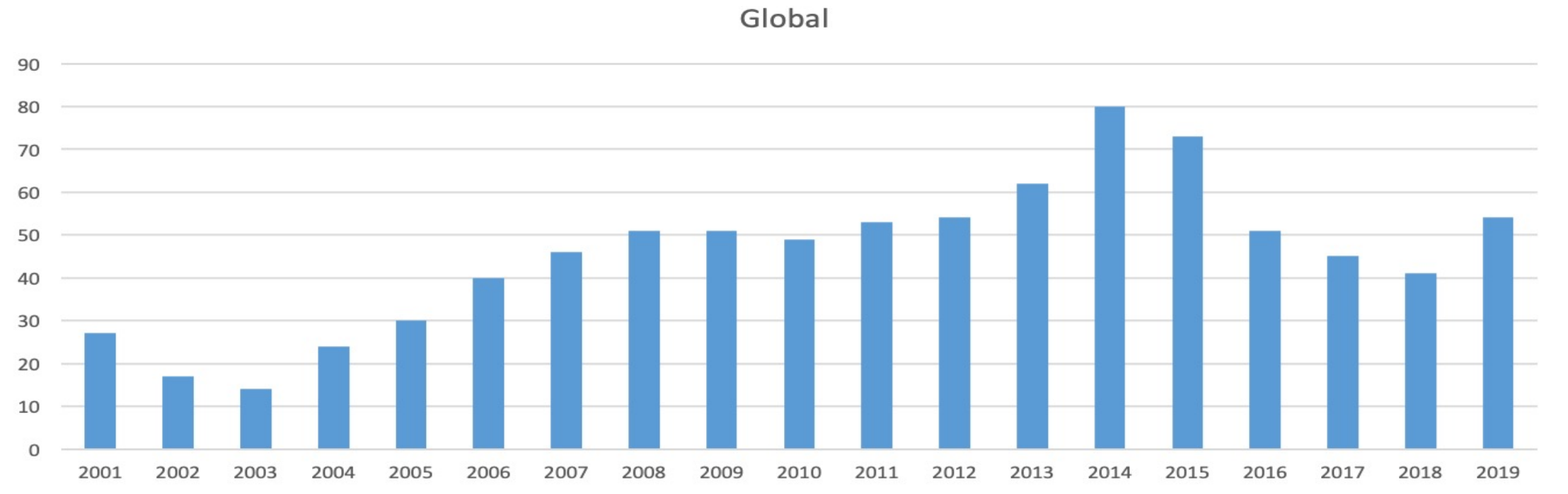


# Challenger 650

- Le vénérable Challenger 650 a longtemps été le pain et le beurre de Bombardier, mais plus maintenant.
- À plus de 32 M \$, le Challenger est moins performant que le Cessna Longitude à 27 M \$.
- Les livraisons annuelles vont diminuer, mais le service après vente représente encore un bon potentiel de revenu.
- 12 à 13 livraisons en 2021 et probablement une quinzaine en 2022.

# Global

- Historique de livraisons annuelles supérieures à 40 appareils.
- Bon inventaire d'avions usagés en service.
- Indifférent aux variations économiques. Bonne plateforme pour avions de surveillance



# La confrontation Bombardier-Gulfstream



# La confrontation Bombardier-Gulfstream

- Le Global 7500 et le G700 sont dans un marché que les crises économiques n'affectent pas.
- La COVID19 a fait disparaître le Flagscam et la crainte du virus est maintenant la principale préoccupation.
- Juste deux compétiteurs et les marges bénéficiaires sont bonnes.
- Au besoin, Bombardier a toujours la carte du Global 8000.

# Falcon 10X, le nouveau joueur

- Le Falcon 10 X a beaucoup de potentiel.
- Mais les ventes seront modérées jusqu'à la certification.
- S'il le marché répond bien, Bombardier devra réagir.

# Revenus de Bombardier en 2021

- 48 Global 7500 @ 75 M \$ = 3 600 M \$
- 25 Global 5500 et 6500 à 52 M \$ = 1 300 M \$
- 13 Challenger 650 à 32,4 M \$ = 421 M \$
- 25 Challenger 350 à 26 M \$ = 650 M \$
- 8 Lear -75 à 9,9 M \$ = 79 M \$
- Total de 6050 M \$
- Moins une moyenne d'escompte de 18 % = 4 950 M \$

# Revenus de Bombardier en 2021

# Prévisions de ventes en 2022

- 48 Global 7500 @ 75 M \$= 3 600 M \$
- 25 Global 5500 et 6500 à 52 M \$= 1 300 M \$
- 15 Challenger 650 à 32,4 M \$= 481M \$
- 36 Challenger 350 à 26 M \$= 936 M \$
- Total de 6350 M\$
- Moins une moyenne d'escompte de 14 %= 5 460 M \$



# Revenus de Bombardier en 2022