



Madame, Monsieur, Cher Actionnaire,

Le 18 mars dernier, nous publions nos résultats annuels 2001, les premiers de l'histoire de votre Groupe, créé en juillet 2000.

Nous sommes fiers d'avoir dépassé tous les objectifs financiers que nous nous étions fixés. Le chiffre d'affaires a augmenté de 27 %, surpassant l'objectif initial de croissance de 20 % ; le résultat opérationnel a bondi de 21 %, au lieu des 15 % prévus.

Cette performance est d'autant plus prometteuse pour l'avenir, qu'elle tient compte de l'augmentation des dépenses de R&D, liée notamment au développement de l'Airbus A380 ; ce très gros porteur, dont le développement est parfaitement en ligne avec le budget, entrera en service en 2006 comme prévu, fort d'un succès commercial qui s'est encore confirmé en 2001, et cela même après les événements du 11 septembre aux Etats-Unis.

Nos résultats 2001 tiennent aussi compte de pertes opérationnelles dans les Divisions Espace et Systèmes Civils et de Défense. Ces pertes proviennent des charges non récurrentes que nous avons supportées en 2001 pour restructurer ces activités et déprécier certains actifs. Ces mesures, qui sont destinées à augmenter notre efficacité future, devraient commencer à porter leurs premiers fruits dès cette année.

Nous sommes persuadés, et aujourd'hui plus que jamais, que notre Groupe doit se développer en s'appuyant sur ses deux pieds, l'un dans le domaine civil et l'autre dans le domaine militaire.

Les événements du 11 septembre ont, vous le savez, entraîné une chute du trafic aérien sans précédent qui a placé les clients d'Airbus, les compagnies aériennes, dans une situation difficile. Nous avons immédiatement pris des décisions pour préserver notre cash et notre rentabilité. Nos récents contacts avec les compagnies aériennes confortent notre prévision de livrer 300 avions en 2002 (contre 325 en 2001).

Dans le domaine militaire, votre Groupe a réalisé en 2001 un chiffre d'affaires de 6,1 milliards d'euros (avions et hélicoptères militaires, systèmes de missiles, défense électronique, satellites militaires,...), ce qui le place parmi les leaders européens dans ce domaine. Les succès de l'année 2001 accéléreront notre croissance dans le domaine militaire. Nos hélicoptères d'attaque et de transport Tigre et NH90 ont remporté des appels d'offre, face à une concurrence forte, en Australie, au Portugal et dans les pays nordiques. La société MBDA, deuxième missilier mondial, que nous détenons avec BAE Systems et Finmeccanica, a vu le jour officiellement le 18 décembre 2001. Le contrat pour l'avion de transport militaire européen, l'A400M, a été signé en décembre par huit pays et devrait entrer en vigueur cette année. Nous prévoyons une croissance de plus de 50 % de notre activité de défense, d'ici à 2004.

Dans un marché encore incertain, le début de l'année 2002 apporte des nouvelles importantes. Les chiffres du trafic aérien s'améliorent progressivement, signifiant que la crise, bien que réelle, est plus conjoncturelle que structurelle. Dans l'activité Espace, nous avons été sélectionnés par le Ministre de la Défense Britannique pour fournir des services de communication sécurisée par satellite.

Nous nous sommes fixés pour l'année 2002 des objectifs financiers, qui tiennent compte du ralentissement anticipé des livraisons d'Airbus, de l'augmentation de la R&D pour l'A380 et des incertitudes du marché. Nous prévoyons un maintien de notre marge opérationnelle avant dépenses de R&D, ce qui nous conduira à un résultat opérationnel après R&D de l'ordre de 1,2 milliard d'euros. La situation financière de votre Groupe restera saine.

Nous nous engageons à réaliser nos objectifs 2002 et à préparer le Groupe EADS, pour qu'il soit encore plus performant dans le futur, malgré les difficultés actuelles du marché. Nous vous remercions de votre confiance.

Sincèrement

Philippe Camus  
CEO

Rainer Hertrich  
CEO



# Résultats annuels EADS 2001 : dépassement de tous les objectifs financiers

La marge opérationnelle avant R&D (recherche et développement) est passée de 11,3 % à 12,1 %. La position de trésorerie nette était supérieure à 1,5 milliard d'euros en fin d'année.

EADS garde une situation financière solide pour répondre à des conditions de marché difficiles.

- Le **chiffre d'affaires** a progressé de 27 % à 30,8 milliards d'euros, soit une croissance de 10 % hors effet de la consolidation à 100 % d'Airbus pour la première fois.
- La **R&D** autofinancée est passée, comme prévu, de 5,5 % du chiffre d'affaires à 6,6 %, principalement en raison de la poursuite du programme A380.
- L'**EBIT** (résultat opérationnel avant amortissement de la survaleur et éléments exceptionnels) a augmenté de 21 %, à 1,7 milliard d'euros, soit une hausse supérieure à l'objectif de 15 %, en dépit d'une hausse importante des dépenses de R&D (de 1,3 à 2,1 milliards d'euros). EADS a pu dépasser son objectif d'EBIT malgré les charges de restructuration et les dépréciations de participations enregistrées dans les Divisions Espace et Systèmes Civils et de Défense.
- Le **cash-flow disponible** a atteint 774 millions d'euros, contribuant à la trésorerie nette en fin d'année 2001 de 1 534 millions d'euros.
- Les **synergies** dégagées par la création d'EADS ont déjà contribué pour 100 millions d'euros au résultat opérationnel, dépassant ainsi de plus de 60 % son objectif de 60 millions d'euros pour 2001 et les plans d'intégration sont en ligne pour assurer une création de valeur de 600 millions d'euros par an d'ici à 2004.
- Le **résultat net** a atteint 1,4 milliard d'euros, après une perte nette de 909 millions d'euros, comprenant des éléments exceptionnels provenant de la création d'Airbus et de MBDA. Le résultat net avant amortissement de la survaleur et éléments exceptionnels est devenu positif à 936 millions d'euros.
- Le **carnet de commandes** atteint 183,3 milliards d'euros, ce qui représente six années en 2000 de chiffre d'affaires et est le plus important du secteur.

## CHIFFRES CLÉS en millions d'euros

	2001	Pro forma 2000**	Variation
Chiffre d'affaires	30 798	24 208	+ 27 %
Prise de commandes	60 208	49 079	+ 23 %
EBIT (résultat opérationnel)*	1 694	1 399	+ 21 %
Résultat net*	936	- 45	-
Bénéfice par action* (en euros)	1,16	- 0,06	+ 1,22
Trésorerie nette	1 534	2 143	- 28 %

- L'EBIT de la Division **Airbus** a atteint 1 655 millions d'euros, soit une hausse de 17 %, incluant la consolidation d'Airbus à 100 % pour la première fois, ainsi qu'une augmentation de la R&D conformément au budget. Les 274 commandes nettes reçues en 2001 représentent 50,2 % de part du marché mondial en nombre d'appareils et 61 % en valeur. Le carnet de commandes d'Airbus s'élève à 1 575 avions à fin 2001. Airbus a livré 325 appareils en 2001, contre 311 en 2000. Sur la base d'informations récentes de la part de ses clients, Airbus compte livrer 300 avions en 2002.

- La Division **Avions de Transport Militaire** a réalisé, plus tôt que prévu, un EBIT positif à 1 million d'euros (- 63 millions d'euros en 2000). Avec une valeur de 18 milliards d'euros, le contrat attendu de l'A400M sera pour EADS le contrat de défense le plus important depuis sa création, permettant une croissance forte de cette activité.

- L'EBIT de la Division **Aéronautique** a augmenté de 4 % à 308 millions d'euros (296 millions d'euros en 2000). Le carnet de commandes de 789 hélicoptères (dont plus de 500 hélicoptères militaires) conforte les excellentes perspectives d'Eurocopter. La montée en puissance de la production de l'Eurofighter va désormais contribuer de façon significative à la trésorerie et à l'EBIT.

- La Division **Espace** a enregistré un EBIT négatif de 222 millions d'euros (comparé à un EBIT de 65 millions d'euros en 2000) en raison de charges non récurrentes importantes, dues à des restructurations et dépréciations de participations. La concurrence sur le marché reste forte. Cependant, de récents succès, comme la sélection de Paradigm pour le projet de satellite de communication militaire d'une valeur de 3,3 milliards d'euros, ainsi que les derniers succès des lanceurs Ariane, soulignent la force commerciale de la Division. Afin d'améliorer la compétitivité de la Division, la nouvelle équipe de direction d'Astrium met en œuvre la restructuration et procède à la réorganisation en trois activités intégrées : les lanceurs, les satellites et les services.

- La Division **Systèmes Civils et de Défense** a réduit la perte au niveau de l'EBIT à - 79 millions d'euros en 2001, contre - 110 millions en 2000, incluant notamment des charges non récurrentes importantes, à la suite de la restructuration en cours. Une forte croissance de l'EBIT est attendue, grâce au succès des restructurations et à l'entrée en phase de livraison de certains programmes.

## CHIFFRES 2001 PAR DIVISION

En millions d'euros	Chiffre d'affaires	Variation par rapport à 2000 (pro forma)	EBIT*	Variation par rapport à 2000 (pro forma)	Carnet de commandes	Variation par rapport à 2000 (pro forma)
Airbus**	20 549	38 %	1 655	17 %	156 075	50 %
Avions de Transport Militaire	547	73 %	1	-	1 320	51 %
Aéronautique	5 065	8 %	308	4 %	13 722	5 %
Espace	2 439	- 4 %	- 222	-	3 796	- 21 %
Systèmes Civils et de Défense	3 345	15 %	- 79	-	9 094	- 6 %
Siège et éliminations	- 1 147	-	31	-	- 751	-
<b>Total</b>	<b>30 798</b>	<b>27 %</b>	<b>1 694</b>	<b>21 %</b>	<b>183 256</b>	<b>39 %</b>

\*avant amortissement de la survaleur et éléments exceptionnels. \*\*excluant Airbus UK en 2000.



## ENTRETIEN AVEC FRANÇOIS AUQUE

VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF,  
EN CHARGE DE LA DIVISION ESPACE

*Quelles sont les principales activités de la Division Espace et quelle est la place d'EADS sur ce marché ?*

EADS est le numéro 1 en Europe et le numéro 3 dans le monde pour les activités spatiales, avec un chiffre d'affaires consolidé de 2,4 milliards d'euros.

La Division opère dans les domaines des lanceurs, des infrastructures orbitales et des satellites, en particulier par l'intermédiaire de ses filiales Astrium, détenue avec BAE Systems (75/25), et EADS Launch Vehicles. Dans les activités de lanceurs, EADS est le principal industriel du programme Ariane, en charge des études de systèmes et de la gestion du projet technique et ceci à toutes les étapes. Ariespace détient 50 % du marché mondial des lancements de satellites commerciaux. EADS est aussi très actif dans les infrastructures orbitales à travers des responsabilités dans le laboratoire Columbus et dans le Véhicule de Transfert Automatisé (ATV), qui font partie du programme de développement de la Station Spatiale Internationale (ISS). EADS produit également les missiles balistiques de la flotte navale française, lui permettant ainsi d'être la seule société européenne bénéficiant de cette expertise. Ensuite, EADS produit des satellites de communication. Notre part du marché mondial est comprise entre 10 % et 15 %.

Enfin, nous sommes le premier fournisseur européen de systèmes de satellites scientifiques et d'observation terrestre pour des applications civiles et militaires. Le satellite de surveillance de l'environnement Envisat pour l'Agence Spatiale Européenne (ESA) et le satellite Helios d'observation militaire en sont de bons exemples.

*Pourquoi le marché de l'espace est-il aujourd'hui si difficile ?*

En effet, la situation est très difficile pour les acteurs européens.

Partout dans le monde, les activités spatiales ont pour premier objectif de servir le marché institutionnel. Dans ce domaine, il y a une différence considérable entre les budgets européens et américains, de l'ordre de 1 à 4 pour les applications civiles et de 1 à 25 pour les applications militaires. C'est pourquoi, l'industrie spatiale européenne doit se développer sur le marché commercial, aujourd'hui pénalisé par une surcapacité du double des besoins et un déclin temporaire lié à la situation économique. Nous devons faire face à cette situation difficile à la fois pour les satellites de télécommunications et pour les lanceurs commerciaux.

*Pourquoi l'activité spatiale fait-elle partie du cœur de métier d'EADS ?*

Il y a au moins deux bonnes raisons :

- Globalement et sur une perspective long terme, les activités spatiales sont moins affectées par les cycles économiques que les activités aéronautiques. C'est la raison pour laquelle nos concurrents Boeing et Lockheed Martin ont significativement augmenté la part des activités spatiales dans leur portefeuille. Nous suivons le même raisonnement.

- Les services spatiaux sont un élément essentiel des grands systèmes civils et de défense comme le Contrôle Aérien, les Missiles de Défense, l'Environnement et la Sécurité, les Systèmes de Surveillance et de Communication pour les armées. C'est la volonté d'EADS de jouer un rôle actif dans ce domaine en intégrant son savoir-faire des activités espace à celles de l'aéronautique et de la défense pour offrir un service complet à ses clients.

*Comment prévoyez-vous de faire face à cette situation de marché difficile ?*

Nous avons d'abord annoncé un plan de restructuration interne drastique dans les activités lanceurs et satellites, dont le but est de rationaliser notre portefeuille pour développer des synergies et réduire les coûts.

En raison de la nature particulière de nos activités, nous encourageons aussi les Etats Membres de l'UE à s'engager sur des initiatives supplémentaires de développement de nouveaux programmes, comme Galileo et GMES, et à financer le développement des lanceurs et des satellites, comme c'est le cas aux Etats-Unis.

*Prévoyez-vous une consolidation du secteur de l'espace ? EADS entend-il y jouer un rôle central et comment ?*

Avec la création d'Astrium et d'EADS, un tournant significatif a déjà été réalisé dans cette direction et la Division Espace joue clairement un rôle central dans l'industrie spatiale européenne. Dans le domaine des lanceurs, les Etats Membres Européens ont décidé, en novembre 2001, de mandater l'ESA pour faire une proposition de réorganisation du secteur des lanceurs impliquant le secteur public, les acteurs privés et Ariespace. EADS soutient le secteur public dans cette démarche.

Dans le domaine des satellites, notre réorganisation en cours est un signal clair que nous voulons faire partie des acteurs qui resteront, parce que nous pensons qu'il y aura de nouvelles consolidations sans que l'on puisse encore savoir quand et avec qui.

*Qu'est-ce que le contrat Paradigm ?*

*Quelles en seront les conséquences pour le futur de la Division Espace ?*

Le Programme Skynet 5 est l'un des plus grands appels d'offre jamais lancé par le Ministère de la Défense britannique d'une valeur de l'ordre de 2 milliards de livres sterling pour des services de communications militaires par satellites jusqu'en 2018. La décision du Ministère de la Défense du

Royaume-Uni de retenir Paradigm Secure Communications, notre équipe commune avec BAE Systems, comme fournisseur préféré pour Skynet 5, montre sa confiance dans nos technologies spatiales de pointe. EADS bénéficierait ainsi, à compter de 2002, d'un revenu régulier qui pourrait représenter jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires 2004 de la Division Espace. De plus, ce choix renforce le concept d'Astrium, un groupe à quatre nationalités.

*Qu'est-ce que Galileo ?*

Galileo est une initiative européenne pour se doter d'un système de radio-navigation par satellites qui soit une alternative et un complément au système GPS américain. Pour l'Europe, c'est un élément indispensable de l'infrastructure d'information globale et de transport, susceptible de révolutionner la vie de tous les jours de la même manière que le téléphone mobile et Internet l'ont fait depuis quelques années. Après une décision positive du Conseil ministériel de l'ESA en novembre 2001, le feu vert complet pour la phase de développement a été donné par le Conseil Européen du Transport, en mars de cette année.

EADS, par l'intermédiaire d'Astrium, est actionnaire à 50 % de Galileo Industries, le consortium avec AlcatelSpace et Alenia. Dans un premier temps, nous jouerons un rôle majeur dans la conception et le développement du segment spatial de 30 satellites. Ensuite, EADS participera à l'infrastructure du segment terrestre et à la vie opérationnelle du système.

*Quelles sont les principales raisons de la perte opérationnelle de la Division Espace en 2001 ? Prévoyez-vous de renouer avec la rentabilité en 2002 et pourquoi ?*

En 2001, nous avons décidé de déprécier notre portefeuille de participations dans plusieurs opérateurs de télécommunications et fournisseurs de services de lancement. De plus, nous avons engagé des coûts de restructuration. C'est pourquoi notre résultat 2001 a été fortement négatif.

En 2002, nous devons encore financer les coûts des restructurations qui seront décidées, mais nous serons proches de l'équilibre en termes récurrents.



Envisat



## ENTRETIEN AVEC THOMAS ENDERS

VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF, EN CHARGE DE  
LA DIVISION SYSTÈMES CIVILS ET DE DÉFENSE

*Quelles sont les principales activités de la Division Systèmes Civils et de Défense (Defence and Civil Systems - DCS) et quels sont vos plus importants clients ?*

Nos principales activités sont les missiles et les systèmes de missiles, les systèmes et l'électronique de défense, les réseaux de télécommunications sécurisés et les services liés à la défense.

Nos clients les plus importants sont les ministères de la Défense et les agences gouvernementales d'achats en Allemagne, en France et au Royaume-Uni. Grâce à MBDA et EADS Télécom nous avons également une forte activité à l'export avec des clients notamment au Moyen-Orient, en Asie du Sud-Est et en Amérique du Sud.

*Quelle est la part du marché de l'électronique de défense détenue par EADS ? Pourquoi est-ce un métier stratégique pour EADS ?*

L'entité Systèmes et Electronique de Défense (SD&E) d'EADS génère un chiffre d'affaires d'environ 1 milliard d'euros par an, ce qui place le Groupe en 3<sup>e</sup> position en Europe dans ce domaine. Bien qu'historiquement, cette activité ait été orientée vers les marchés domestiques, la part export augmente aujourd'hui rapidement. Après le 11 septembre et les conflits au Kosovo et en Afghanistan, des besoins substantiels ont été identifiés en matière de C3I (Commande Contrôle Communications et Information) et de ISR (Intelligence, Surveillance et Reconnaissance). Ces besoins sont amplifiés par des exigences d'inter-opérabilité multinationale. Pour répondre à ces exigences et conformément à la stratégie d'EADS d'augmenter son poids dans la défense, DCS donne la priorité à la maîtrise de l'information sur les secteurs aériens et terrestres. Dans ce cadre, nous accordons une importance particulière au développement de systèmes de drones.

Nous cherchons activement à imposer notre présence dans le plus grand marché de la défense, les Etats-Unis, tout en continuant à développer nos partenariats transatlantiques : par exemple, nous coopérons avec Northrop Grumman sur les drones et la surveillance air-sol (AGS-Air Ground Surveillance).

*Quels sont les points forts de la société MBDA et quels sont ses principaux concurrents ?*

MBDA est la deuxième société au monde de systèmes de missiles, conjointement détenue par les trois premiers groupes européens de défense et d'aérospatiale, EADS, BAE Systems et Finmeccanica. Le chiffre d'affaires annuel est supérieur à 2 milliards d'euros et

le carnet de commandes dépasse 12 milliards d'euros.

MBDA est la seule société au monde capable de concevoir, développer et produire des systèmes de missiles répondant aux besoins de toutes les forces armées. Grâce aux produits de MBDA, EADS est en mesure de proposer des offres complètes de défense, incluant des systèmes de missiles air-air, de croisière autonome, de systèmes d'attaque au sol de prévision, ainsi qu'une gamme complète de systèmes terrestre et maritime de défense aérienne, intégrant des programmes multinationaux de premier rang, tels que Aster, Meteor, Storm Shadow / Scalp.

Les principaux concurrents de MBDA sont les sociétés américaines, Raytheon, Boeing et Lockheed Martin. D'importants partenariats ont cependant été conclus récemment avec les deux dernières, afin de prendre pied sur le marché américain, le premier marché mondial.

*Qu'est-ce que le contrat METEOR et quel est son état d'avancement ?*

En mai 2000, après une compétition serrée avec Raytheon, MBDA a gagné l'appel d'offre du Royaume-Uni pour un missile air-air "au-delà du champ de vision", destiné à équiper l'Eurofighter.

Depuis, il est devenu le projet de 6 nations destiné à équiper également le Rafale et le Gripen.

Le contrat est en cours de finalisation par MBDA et devrait être signé avant l'été.



Traitement des données géographiques

*Comment prévoyez-vous l'évolution future de votre activité de télécommunications sécurisées ?*

Les télécommunications sécurisées représentent un domaine essentiel de croissance pour les marchés de la défense et de la sécurité publique ainsi que pour les entreprises (grands réseaux d'entreprises, transactions bancaires et applications internet).

Les récents conflits et, en particulier, les conséquences du 11 septembre ont souligné le besoin de solutions de communications sécurisées pour la Défense, la Sécurité Publique et les marchés commerciaux. Ce besoin de réseaux de communication inter-opérables et déployables utilise de plus en plus de technologies civiles.

EADS Télécom a ainsi conçu des produits spécifiquement adaptés aux besoins des clients de la défense, de la sécurité publique ou des clients civils tout en leur fournissant une famille commune rentable de solutions d'origine commerciale ("COTS"). EADS a régulièrement déployé sa stratégie de croissance dans le secteur des communications

sécurisées avec la création d'EDSN (EADS Defence and Security Network) en mai 2000 et l'acquisition de Cogent (numéro 1 britannique de l'encodage) en 2001.

*Quels sont vos principaux partenariats aux Etats-Unis et comment prévoyez-vous de conquérir une part du vaste marché militaire américain ?*

Nos principaux partenariats aux Etats-Unis sont axés sur les secteurs suivants :

- les drones et l'AGS avec Grumman dont l'Eurohawk et l'AGS de l'OTAN.

- Les missiles tactiques, pour lesquels Boeing agit en partenariat avec MBDA pour METEOR et les missiles air-sol de haute précision (JDAM). Dans le domaine de la défense aérienne étendue, MBDA fait équipe avec Lockheed dans le programme MEADS. Nous coopérons également avec Lockheed, réalisant les études d'architecture du TMBD (Théâtre de défense de Missiles Balistiques) de l'OTAN. EADS développe ces partenariats tout en cherchant à augmenter sa présence industrielle aux USA.

*Quelles sont les principales raisons des pertes opérationnelles de la Division Systèmes Civils et de Défense en 2000 et 2001 ?*

En effet, il y a eu un concours de circonstances qui ont conduit à ces pertes. Nous avons premièrement affronté des difficultés sur nos principaux marchés domestiques et plusieurs de nos contrats importants ont ainsi été annulés ou retardés. Deuxièmement, des restructurations majeures pour améliorer la compétitivité ont généré des coûts élevés. Troisièmement, lors de la création d'EADS, nous avons hérité de quelques activités de e-commerce, la plupart en pertes que nous avons dû céder ou fermer. De plus, nous avons réalisé des investissements importants, réellement stratégiques, dans de nouveaux projets, comme dans le lancement de l'activité prometteuse d'externalisation de services.

Enfin, nos activités de télécommunications civiles ont souffert de la crise des télécoms en 2000. Nous avons cependant amélioré notre résultat opérationnel qui était déjà positif pour la seconde moitié de 2001, ce qui est certainement un bon point de départ pour renouer avec la rentabilité en 2002.

*Pourquoi êtes-vous si certain que votre Division aura un EBIT positif cette année ?*

La plus grande partie du programme de restructurations est en avance sur le calendrier et notre Division opère désormais dans une structure claire à l'écoute du marché.

Nos quatre activités piliers - missiles, systèmes et électronique de défense, télécommunications et services - sont toutes exercées par des entités transnationales, totalement intégrées et dirigées vers la maximisation des synergies.

En 2001, DCS a dépassé ses objectifs de profits issus des synergies. Enfin, nous commençons à entrer dans la phase de production des programmes de notre carnet de commandes, en particulier dans le domaine des missiles.



## ENTRETIEN AVEC ALBERTO FERNÁNDEZ

VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF, EN CHARGE DE LA  
DIVISION AVIONS DE TRANSPORT MILITAIRE  
PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION  
D'EADS CASA

### *Quelles sont les principales activités de la Division Avions de Transport Militaire (Military Transport Aircraft - MTA) ?*

La plupart des actifs de la Division MTA proviennent de CASA, membre fondateur espagnol d'EADS. La Division a aujourd'hui 4 secteurs d'activité : Avions de Transport Militaire Moyens et Légers, Aérostructures, Avion de Transport Militaire A400M et Avions Militaires Dérivés (principalement d'appareils Airbus). Notre Division produit sa propre gamme d'avions de transport militaire moyens et légers et de missions spéciales, C-212, CN-235 et C-295, et a développé son propre Système de Missions "FITS". Toutes ces expertises contribuent au rôle clé joué par EADS dans l'A400M.

### *Quelle est la part de marché d'EADS sur le segment du transport militaire moyen et léger ? Qui sont les concurrents ?*

MTA est aujourd'hui le leader mondial dans ce secteur avec 60 % de part de marché moyenne sur les 5 dernières années. La concurrence que l'on prévoyait très forte des pays d'Europe de l'Est et d'Asie ne s'est pas confirmée et les avions militaires dérivés d'appareils régionaux européens n'ont connu qu'un succès mitigé. Le seul concurrent restant est Alenia qui est associé avec Lockheed Martin dans le programme C.277, un concurrent direct de notre C-295.

### *Quels sont les prochains débouchés commer- ciaux du C-295 et du CN-235 ?*

### *Quelle est la taille du marché potentiel avec les garde-côtes américains ?*

Aujourd'hui, le fer de lance de notre action commerciale est le C-295. Des pays tels que le Brésil, l'Arabie Saoudite, la Malaisie et la Suisse fourniront des débouchés commerciaux pour les trois prochaines années à hauteur de 70 avions. L'armée américaine pourrait également représenter une grande opportunité pour ce type d'appareil. Les principaux débouchés commerciaux de l'avion CN-235 reposent sur l'expansion de la flotte des clients actuels, l'Armée de l'Air française et les Forces Armées turques avec une mention particulière pour le programme "Deepwater" des garde-côtes américains pour 30 à 40 CN-235 en version de patrouille maritime équipés du système de missions EADS "FITS". Les trois principaux concurrents (Boeing, Lockheed Martin et SAIC/L-3) ont déjà présélectionné le CN-235. L'attribution du marché devrait intervenir dans la première moitié de cette année.

### *Quelles sont les caractéristiques de l'A400M ? Quels sont ses clients actuels et futurs ?*

L'avion de transport militaire A400M fait partie du segment de transport lourd. La charge utile maximale est de 37 tonnes avec une capacité de transport de 120 parachutistes. Il est équipé de 4 turbopropulseurs. La vitesse maximale est de Mach 0.72 et son rayon d'action est de 3 550 miles nautiques pour 20 tonnes de charge utile. Cet avion bénéficie des technologies des avions commerciaux d'Airbus (système de commandes électriques, structures en fibre de carbone, etc) et de l'expérience militaire d'EADS. L'A400M a été conçu pour des missions de logistique, tactiques, humanitaires et des opérations de maintien de la paix. Toutes les grandes armées d'Europe occidentale étant déjà clientes de cet avion, il n'y a pas de doute que l'A400M deviendra le principal moyen de mobilité aérienne de ce côté de l'Atlantique. Les clients initiaux sont : les Armées de l'Air de Belgique (7 appareils), de France (50), d'Allemagne (73), du Luxembourg (1), du Portugal (3), de l'Espagne (27), de la Turquie (10) et du Royaume-Uni (25), ce qui fait un total de 196 appareils.

Nous sommes convaincus que la plupart des forces européennes, si ce n'est toutes, voleront un jour sur cet avion, et ce également pour des raisons d'interopérabilité.

Le potentiel export de cet avion est considérable. Il n'y a actuellement pas d'autre avion de nouvelle génération de ce type disponible et, pour autant que nous le sachions, aucun concurrent ne prévoit de développer un tel programme dans un futur proche. Hercules devient un vétéran. Nous sommes donc bien placés pour remplacer l'essentiel des flottes de C-160 et C-130, aujourd'hui en service dans le monde. Des contacts ont déjà été pris avec les forces de l'air de Suède, du Canada et d'autres pays.

### *Quel est le rôle d'EADS dans l'A400M ?*

### *Quel est le montant attendu de ce contrat pour EADS ?*

EADS est le principal actionnaire de la société Airbus Military (AM), avec une participation de 90 % à travers Airbus et la Division MTA. C'est pourquoi EADS gère et contrôle le programme A400M à travers Airbus Military que je préside et dont le Comité des actionnaires est présidé par Noël Forgeard, CEO d'Airbus. La responsabilité industrielle et la gestion globale du programme sont assurées par AM. La part de travail qui revient à EADS est à peu près équivalente à son pourcentage de participation dans AM et l'assemblage final est sous notre responsabilité. La valeur totale du contrat initial est d'environ 18 milliards d'euros.

### *Quel est l'état d'avancement du projet A400M aujourd'hui ?*

Le contrat pour 196 avions a été signé le 18 décembre 2001 par les 8 clients de lancement. L'entrée en vigueur de ce contrat sera annoncée par l'OCCAR (Organisation Conjointe pour la Coopération en Matière

d'Armement) au nom des 8 pays de lancement. Pour respecter les termes du contrat, AM est déjà en train de mettre en place l'organisation de l'A400M, ainsi que les études nécessaires, avec Airbus, EADS et les autres partenaires industriels.

### *Quelle est la taille du marché des avions de mission ? Quelle est la position d'EADS sur ce marché ?*

Les pays ont des besoins croissants pour lutter contre l'immigration clandestine, le trafic de drogue et la pêche illégale, ce qui exige des investissements de plus en plus importants dans des appareils et des systèmes de mission. Au cours des 5 dernières années, le marché mondial des appareils légers a été de 30 avions avec une part de marché de 15 % pour le C-212 et de 84 avions pour des appareils moyens avec une part de marché de 11 % pour le CN-235. Pour les plates-formes lourdes, EADS est nouveau sur le marché, mais aujourd'hui nous pouvons revendiquer d'être le concurrent de Boeing. Nous proposons l'Airbus MRTT (Multi-Role Tanker Aircraft) aux armées de l'air américaine et anglaise dans une forte concurrence pour des contrats valant plusieurs milliards d'euros.

### *Quels sont les facteurs clés de la future croissance de la Division MTA ?*

MTA a trois axes principaux de croissance pour les années à venir. Une partie de cette croissance est déjà dans nos carnets.

Tout d'abord MTA dispose de plates-formes avec les familles C-212 et CN-235/C-295. En y ajoutant l'A400M, notre Division est le premier vrai spécialiste militaire du transport stratégique et tactique pour tous types de problèmes de transport militaire, et cela avec une crédibilité et une compétitivité sans égales.

Le deuxième axe de croissance est l'offre de services, de plus en plus liés aux plates-formes que nous proposons. Nous pensons que nos clients militaires voudront que leur logistique, leur support logistique industriel (ILS) et leur maintenance soient externalisés. MTA, avec toute l'expérience d'EADS, est parfaitement positionnée pour répondre à leur demande.

Enfin, nous sommes étroitement liés à Airbus, ce qui nous donne accès à de nombreuses opportunités. En entrant sur un marché, qui jusqu'à présent était tenu de façon monopolistique par les Américains, nous sommes convaincus que les qualités de la plate-forme Airbus associées à l'expertise d'EADS et de MTA pourront, dans les années à venir, générer un important chiffre d'affaires supplémentaire dans ce domaine à haute valeur ajoutée.

# EADS en Bourse

En 2001, le cours de l'action EADS a été affecté par la baisse générale du marché et plus particulièrement par les événements du 11 septembre. Le cours de l'action EADS s'est sensiblement redressé depuis le 31 décembre 2001 : + 18,5 % au 28 mars, à 16,16 euros, l'une des meilleures reprises du marché.

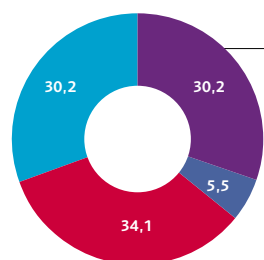
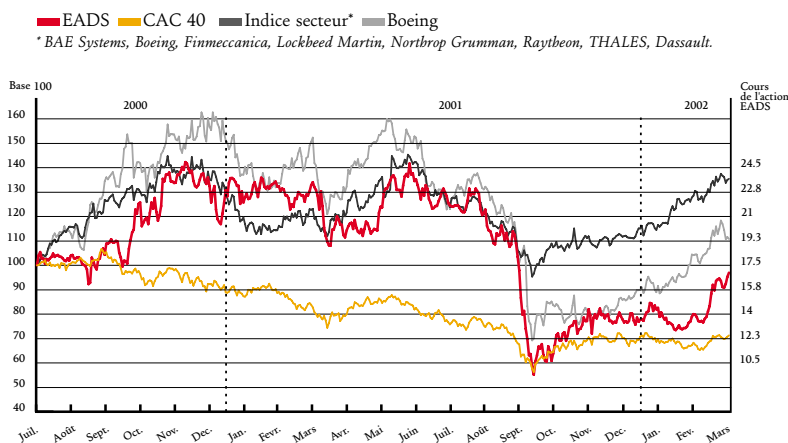
Depuis la création du Groupe en juillet 2000, l'action EADS a significativement surperformé les indices européens, bien qu'encore pénalisée par les incertitudes du marché.

Depuis le début du mois de mars 2002, les volumes moyens ont augmenté à 1,8 million d'actions échangées par jour, ce qui a permis de consolider le redressement du cours de l'action. Cela a également confirmé le renouveau de l'intérêt des investisseurs pour EADS, fondé sur plusieurs éléments : la confirmation par Airbus de ses prévisions de livraisons de 300 appareils en 2002, le dépassement de l'objectif de création de valeur par EADS, l'attribution à EADS du programme Skynet 5, le lancement réussi d'Envisat par Ariane 5 et le potentiel de croissance de notre activité de défense. De plus, le trafic aérien se redresse progressivement.

- **Nombre d'actions** : 809,175,561.
- **Valeur nominale** : 1 euro.
- **Prix d'offre au 10 juillet 2000** :  
19 euros pour les investisseurs institutionnels  
18 euros pour les particuliers
- **Cours de clôture au 31 décembre 2001** : 13,64 euros.
- **Cours à la Bourse de Paris en 2002** :  
Plus haut 17,45 euros • Plus bas 12,52 euros
- **Code Euroclear** : 5730

## ■ Cours de l'action du 10 juillet 2000 au 28 mars 2002

Base 100, 10 juillet 2000



### STRUCTURE DU CAPITAL AU 31.12.2001 (en %)

- DaimlerChrysler
- SOGEADE : Lagardère associé à des institutionnels français et SOGEPA (holding de l'Etat français)
- SEPI (holding de l'Etat espagnol)
- Public\*

\* incluant les employés d'EADS et environ 3 % détenus directement par DaimlerChrysler et l'Etat français.

## Agenda des actionnaires

- **Assemblée Générale Annuelle**  
le 17 mai 2002
- **Réunion des Actionnaires**  
le 11 juin 2002 à Marseille  
le 5 juin 2002 à Paris
- **Païement du dividende**  
0,50 euro par action (montant brut)  
le 28 juin 2002  
(sous réserve de l'approbation de l'Assemblée Générale)

### Appels gratuits

France : 0 800 01 2001  
Allemagne : 00 800 00 02 2002  
Espagne : 00 800 00 02 2002

[www.eads.net](http://www.eads.net)