

# aero-notes

## Lettre aux actionnaires

Numéro 5  
Juin  
2002

European  
Aeronautic  
Defence and  
Space Company  
EADS N.V.



Madame, Monsieur, Cher Actionnaire,

En 2002, nous avons continué de mettre en œuvre les actions décidées après les événements du 11 septembre dernier, afin de préserver notre trésorerie et notre rentabilité et de garantir notre croissance future.

Dans un marché encore incertain et difficile, particulièrement pour les activités Airbus et Espace, des signes positifs sont venus confirmer la compétitivité de nos produits et le bien-fondé de notre stratégie commerciale. Airbus a enregistré à fin avril, 40 commandes fermes et 100 engagements supplémentaires qui devraient se transformer prochainement en commandes. Ce bilan commercial est, bien sûr, comme nous l'anticipions, inférieur au cru exceptionnel de 2001, mais il est supérieur à nos prévisions et confirme, malgré un marché difficile, la dynamique de succès commercial d'Airbus. L'activité Espace est lourdement touchée par la crise des télécom mais les récentes nouvelles sont cependant encourageantes : le ministère de la Défense britannique a sélectionné Astrium pour fournir des satellites et des services de communication sécurisée, le programme européen de navigation par satellites Galileo a été officiellement lancé et le dernier lancement d'Ariane 5 emportant le satellite Envisat a été un succès.

Le 17 mai dernier, s'est tenue à Amsterdam notre seconde Assemblée Générale de l'histoire d'EADS. Vous aviez été nombreux à envoyer des procurations ou des formulaires de vote par correspondance, et nous vous en remercions. Cette Assemblée a notamment permis d'approuver les résultats annuels 2001 qui, comme vous le savez, excèdent tous les objectifs que nous nous étions fixés et le versement d'un dividende de 0,5 euro (montant brut) par action.

Le même jour, nous avons publié, pour la première fois, les résultats complets du premier trimestre 2002. Ces résultats sont en ligne avec les objectifs de l'année 2002 et démontrent la solidité de votre Groupe et le succès des décisions prises par la Direction après le 11 septembre 2001. Le chiffre d'affaires trimestriel a augmenté, malgré la baisse des livraisons Airbus entraînée par le ralentissement du secteur de l'aviation civile ; le résultat net par action (avant amortissement des écarts d'acquisition et exceptionnels) a augmenté de 21 % ; la trésorerie nette a encore augmenté pour atteindre 1,6 milliards d'euros et le carnet de commandes est resté très élevé à près de 180 milliards d'euros en dépit d'une baisse des prises de commandes, notamment chez Airbus.

EADS confirme sa place de n°2 mondial du secteur en termes de chiffres d'affaires et de n°1 mondial en termes de carnet de commandes, qui représente le chiffre d'affaires de demain. Nous maintenons le cap et continuons à développer notre activité militaire, comme nous l'avons exprimé lors du salon aéronautique de Berlin il y a quelques semaines. Nous attendons prochainement la notification par l'OCCAR du programme d'avion de transport militaire A400M. Ce contrat augmentera notre carnet de commandes qui sera de plus de 190 milliards d'euros dont près de 40 milliards d'euros dans la défense, ce qui représente le double du montant actuel.

Madame, Monsieur, Cher Actionnaire soyez sûrs que notre gestion d'EADS est, plus que jamais, orientée vers la réalisation du potentiel de croissance de votre Groupe et nous maintenons notre priorité de création de valeur pour tous nos salariés, nos clients et nos actionnaires. Nous vous remercions de votre confiance.

Sincèrement,

Philippe Camus  
CEO

Rainer Hertrich  
CEO



# Résultats du premier trimestre 2002 en ligne avec les objectifs financiers de l'année

- **Chiffre d'affaires** de 6,4 milliards d'euros (+2 %). En hausse dans toutes les divisions, à l'exception de Systèmes Civils et de Défense.
- **Résultat opérationnel** de 315 millions d'euros (+2 %), malgré l'augmentation de la R&D et la baisse des livraisons Airbus.
- **Le résultat net** avant amortissement des écarts d'acquisition et exceptionnels a augmenté de 21 % à 139 millions d'euros, contre 114 millions d'euros au premier trimestre 2001. Après amortissement des écarts d'acquisition et exceptionnels, la perte nette est de 25 millions d'euros.
- **La trésorerie nette** a augmenté de 7 % à 1,6 milliards d'euros au 31 mars 2002 contre 1,5 milliards d'euros fin 2001. Le cash-flow disponible de 94 millions d'euros confirme la capacité d'autofinancer l'A380.
- **Les prises de commandes** de 3,8 milliards d'euros reflètent la croissance des commandes dans les divisions Aéronautique et Systèmes Civils et de Défense, et comme prévu, la diminution des commandes Airbus.
- **Le carnet de commandes**, au 31 mars 2002, de 179,5 milliards d'euros reste solide et inégalé dans notre secteur.

## CHIFFRES CLÉS 1<sup>er</sup> trimestre 2002 - En millions d'euros

	1 <sup>er</sup> trimestre 2002	1 <sup>er</sup> trimestre 2001	Variation
Chiffre d'affaires	6 408	6 276	+ 2 %
Résultat opérationnel*	315	310	+ 2 %
Résultat net*	139	114	+ 21 %
Résultat par action (en euros)*	0,17	0,14	+ 21 %
Position de trésorerie nette	1 643	1 533 (31.12.01)	+ 7 %
Prises de commandes**	3 807	18 864	- 80 %
Nombre de salariés	102 917	102 967	0 %

## Objectifs financiers 2002

EADS confirme les objectifs annoncés le 18 mars. EADS prévoit de maintenir son chiffre d'affaires à un niveau proche de celui de 2001, malgré la diminution des livraisons Airbus et d'atteindre un résultat opérationnel d'environ 1,2 milliard d'euros, tenant compte de l'augmentation de la R&D et de provisions pour risques. Les prises de commandes devraient encore être largement supérieures au chiffre d'affaires 2002. Le carnet de commandes devrait augmenter jusqu'à plus de 190 milliards d'euros en 2002, dont environ 40 milliards d'euros dans la défense.

## Résultats du premier trimestre par division.

• Malgré la faiblesse du marché (72 livraisons contre 79 au premier trimestre 2001), le chiffre d'affaires d'**Airbus** au premier trimestre est resté au niveau de celui de la même période de 2001, à 4,6 milliards d'euros, grâce à des effets favorables de dollar et prix. Le résultat opérationnel a atteint 396 millions d'euros, après augmentation de la R&D.

Comme prévu, les prises de commandes d'Airbus, d'un montant de 1,3 milliards d'euros ont été moins élevées (15 avions commandés), à la suite de la récession de l'industrie de l'aviation commerciale (1<sup>er</sup> trimestre 2001 : 16,9 milliards d'euros pour 117 appareils, y compris 12 A380). Cependant, Airbus a enregistré 22 commandes en avril 2002, signe d'une reprise du marché. En plus, 4 compagnies aériennes ont annoncé récemment leur intention de commander un total de plus de 100 airbus.

• Le chiffre d'affaires de la division **Avions de Transport Militaire**, a augmenté de 40 % à 101 millions d'euros, grâce à l'accélération des livraisons des C295. Le résultat opérationnel est resté le même à -12 millions d'euros. Les prises de commandes ont augmenté à 61 millions d'euros, contre 55 millions d'euros en 2001. Le contrat A400M, d'une valeur de 18 milliards d'euros, devrait entrer en carnet de commandes très prochainement.

• Le chiffre d'affaires de la division **Aéronautique**, en croissance, a atteint 936 millions d'euros. Le résultat opérationnel de 16 millions d'euros est resté au niveau de celui du premier trimestre 2001 ; il ne reflète pas, comme les années précédentes, la performance de l'année du fait du facteur de saisonnalité. Les prises de commandes, de 1 458 millions d'euros, ont augmenté principalement grâce aux programmes militaires d'Eurocopter (Tigre, NH90).

• La division **Espace** a enregistré un chiffre d'affaires de 426 millions d'euros. Le résultat opérationnel était une perte de 33 millions d'euros, en raison des provisions pour risques et des difficultés persistantes du marché. Les prises de commandes sont passées de 400 millions d'euros à 316 millions d'euros.

• Le chiffre d'affaires, de 539 millions d'euros, de la division **Systèmes Civils et de Défense** a diminué. Cependant, la plus grande partie du chiffre d'affaires est traditionnellement enregistrée vers la fin de chaque année calendaire. Ceci explique la perte opérationnelle de -72 millions d'euros. EADS prévoit pour la division un EBIT positif en 2002. Les prises de commandes ont augmenté pour passer de 655 millions d'euros à 858 millions d'euros, grâce à un contrat export important dans le domaine des missiles.

## DIVISION 1<sup>er</sup> trimestre 2002

En millions d'euros	Résultat opérationnel*			Chiffre d'affaires			Carnet de commandes**		
	1 <sup>er</sup> trim. 2002	1 <sup>er</sup> trim. 2001	Variation	1 <sup>er</sup> trim. 2002	1 <sup>er</sup> trim. 2001	Variation	31-03 2002	31-12 2001	Variation
Airbus	396	427	- 7 %	4 646	4 600	+ 1 %	151 794	156 075	- 3 %
Avions de Transport Militaire	- 12	- 12	0 %	101	70	+ 44 %	1 295	1 320	- 2 %
Aéronautique	16	19	- 16 %	936	883	+ 6 %	14 239	13 722	+ 4 %
Espace	- 33	2	-	426	402	+ 6 %	3 683	3 796	- 3 %
Systèmes Civils et de Défense	- 72	- 87	+ 17 %	539	589	- 8 %	9 210	9 094	+ 1 %
Éliminations et Siège	20	- 39	+ 151 %	- 240	- 268	+ 10 %	- 677	- 751	+ 10 %
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>310</b>	<b>+ 2 %</b>	<b>6 408</b>	<b>6 276</b>	<b>+ 2 %</b>	<b>179 544</b>	<b>183 256</b>	<b>- 2 %</b>

\*Avant amortissement des écarts d'acquisition et exceptionnels. \*\* Prises de commandes et carnet de commandes au prix catalogue.



## Seconde Assemblée Générale Annuelle des Actionnaires d'EADS

Le 17 mai dernier, s'est tenue notre seconde Assemblée Générale Annuelle, à Amsterdam, où se trouve le siège juridique du Groupe EADS.

Les deux présidents du Conseil d'Administration Manfred Bischoff et Jean-Luc Lagardère ont rappelé dans un discours les succès financiers et commerciaux de l'année 2001, ainsi que les synergies générées par les projets d'intégration du Groupe EADS et les atouts de notre Groupe pour poursuivre sa stratégie de croissance : un portefeuille complet de produits récents, un réseau international puissant et surtout des équipes d'hommes et de femmes de talent, motivées et capables d'inventer et de fabriquer les produits de demain.

Les deux présidents exécutifs Philippe Camus et Rainer Hertrich ont présenté en détail les résultats financiers de l'année 2001, en soulignant notamment que tous les objectifs avaient été dépassés et que le Groupe abordait l'avenir avec une situation financière saine et solide : marge opérationnelle pré-R&D de 12 %, carnet de commandes représentant six années de chiffre d'affaires, trésorerie nette

positive et capacité d'autofinancement des programmes tels que l'A380. Ils ont aussi confirmé que l'objectif pour 2002 est de maintenir le chiffre d'affaires à un niveau comparable à celui de 2001 (- 2 % à taux de \$ constant), malgré la baisse prévue des livraisons d'Airbus et de réaliser un résultat opérationnel (avant amortissement des écarts d'acquisition et exceptionnels) de 1,2 milliard d'euros, tenant compte de l'augmentation de la R&D et de provisions pour risques pour faire face aux incertitudes du marché actuel. Ensuite, MM. Bischoff, Lagardère, Camus et Hertrich ont répondu aux questions des actionnaires, qui étaient principalement centrées sur l'activité de défense d'EADS et les aspects fiscaux pour les actionnaires individuels.

Il a enfin été procédé au vote des 6 résolutions suivantes qui ont toutes été approuvées : approbation du rapport du Conseil d'Administration, approbation des comptes annuels de l'exercice 2001, affectation du résultat, distribution et date de paiement du dividende ; quitus au Conseil d'Administration ; renouvellement de la nomination des auditeurs pour 2002 ; autorisation au Conseil d'Administration de racheter des actions de la société.

## EADS : un exposant important au Salon Aéronautique de Berlin

Du 6 au 12 mai 2002, le Salon Aéronautique de Berlin (ILA) s'est installé sur la partie sud de l'aéroport Schönefeld de Berlin. Selon l'organisateur "Messe Berlin", plus de 215 000 visiteurs, 3 000 de plus que lors de l'édition précédente, ont participé aux deux journées professionnelles et aux

4 journées publiques. Le cru 2002 était le plus important et le plus international de son histoire de 93 ans.

1 067 sociétés originaires de plus de 40 pays y ont présenté leurs produits et technologies et offert une plateforme de discussions sur les questions actuelles, relatives aux domaines de l'aviation, de l'espace ou de la défense.

EADS a largement contribué au succès du Salon de Berlin avec environ 100 expositions de toutes les divisions. De nombreux produits étaient présentés, tels que des appareils de la famille Airbus, des hélicoptères d'Eurocopter, des avions de Socata et d'ATR, mais aussi des satellites, des systèmes de radars et de reconnaissance ou des drones.

Les partenariats avec Northrop Grumman dans le domaine de la surveillance et de la reconnaissance étaient exposés dans un pavillon dédié. De plus, EADS y a organisé des démonstrations avec l'avion de transport militaire C295, le simulateur de cockpit du Mako et même l'Eurofighter dans sa configuration de série.



Enfin, Airbus a présenté au Salon de Berlin, les deux derniers-nés de sa famille : le plus petit Airbus, l'A318, et le plus grand, l'A340-600.

ILA 2002 a reçu la visite de représentants politiques d'importance. Le chancelier allemand Gerhard Schröder a inauguré le Salon avec Rainer Hertrich, président exécutif d'EADS et président de l'Association allemande des industries aérospatiales (BDLI).





**ENTRETIEN AVEC DIETRICH RUSSELL**  
VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF,  
DIRECTEUR DE LA DIVISION AÉRONAUTIQUE,  
MEMBRE DU COMITÉ EXÉCUTIF

*Quelles sont les principales activités de la division Aéronautique et quelles sont les parts de marché d'EADS ?*

La division Aéronautique intervient sur les marchés des hélicoptères, des avions militaires, de l'aviation légère et régionale aussi bien que sur ceux des aérostructures et de la maintenance. En 2001, avec 24 000 salariés, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 5,1 milliards d'euros en dégageant un résultat très positif.

Il faut souligner, car cela est en général méconnu, que nous sommes le n° 1 mondial du marché des hélicoptères avec notre filiale Eurocopter, présente dans 135 pays et reconnue tant pour ses hélicoptères militaires que civils. 9 000 de nos hélicoptères volent aujourd'hui, et Eurocopter offre la plus grande gamme de produits en termes d'hélicoptères commerciaux, depuis le Colibri EC 120 jusqu'au Super Puma EC 225.

Dans le domaine des avions de combat, nous sommes l'un des principaux partenaires du programme Eurofighter avec 180 avions déjà commandés par le ministère de la Défense allemand et 87 par le ministère de la Défense espagnol. Au total, le programme porte sur 620 appareils. Nous proposons également nos services de maintenance d'amélioration et d'entraînement pour de nombreux avions tels que les F4, F5, F18, Tornado, Awacs, etc.,... L'un de nos principaux défis pour le futur est de renforcer notre activité à l'export dans ce domaine.



Aérostructure

Dans le secteur des avions régionaux, ATR est l'un des deux fabricants de turbopropulseurs au monde et est depuis plusieurs années, le n° 1 préféré des opérateurs et des investisseurs financiers.

Notre filiale Socata fabrique des avions légers TB20/30 et TBM 700. 70 % du mar-

ché se trouve aux Etats-Unis. Cependant, nos produits sont de grande qualité, en particulier le turboprop TBM 700 qui est très prometteur dans sa catégorie et le TB20/30, qui est très apprécié par les pilotes, comme avion d'entraînement.

EADS Sogerma Services est l'un des principaux fournisseurs de services d'Europe occidentale pour la maintenance des avions civils et militaires, et dont le réseau est en cours d'extension aux Etats-Unis, au Maroc, à Hong Kong et en Tunisie. Pour les avions commerciaux, nous nous occupons principalement de l'avion Airbus, avec des usines spéciales pour la réparation et la révision des trains d'atterrissage, des moteurs auxiliaires (APU - auxiliary power units), ainsi que des petits moteurs. La tâche de conversion en version fret des avions de l'A300-310 et de la famille A330 d'Airbus est réalisée par EFW (Elbe-Flugzeugwerke) à Dresden.

5 de nos 6 unités opérationnelles produisent des aérostructures, principalement mais non exclusivement pour Airbus, qui sont des références en matière de sièges de pilotes, de panneaux porte/sol - produits à Dresden - avec beaucoup de produits intermédiaires pour les sections, le carénage inférieur et l'axe des volets. Notre position de fournisseur compétitif d'Airbus vient juste d'être confirmée par de nombreuses commandes pour les programmes A380 et A400M.

*Quelle est la part de l'activité défense dans votre division ?*

*Comment envisagez-vous son évolution ?*

En 2001, notre activité défense a réalisé 2,4 milliards d'euros sur un chiffre d'affaires total de 5,1 milliards d'euros. Nous sommes donc bien équilibrés avec un avenir prometteur pour nos 3 principaux projets de défense : l'Eurofighter et les hélicoptères Tigre et NH90 qui sont sur le point d'entrer en production. Nous avons là un potentiel de croissance important, comme l'indiquent les récents succès à l'export avec les pays nordiques pour le NH90 et l'Australie pour le Tigre.

*Quel est le statut de l'Eurofighter ?*

*Peut-il concurrencer le JSF ?*

L'Eurofighter, conçu pour les combats air/air, doit pouvoir se transformer en avion multi-rôles en lui ajoutant une fonction air-sol avec des systèmes d'armes spécifiques tels que Meteor. Le mois dernier, les trois premiers avions produits ont volé en Italie, en Allemagne et au Royaume-Uni. Ces avions ont reçu une excellente notation par les pilotes d'essais qui avaient déjà piloté les 7 prototypes depuis plusieurs années. Le développement du système Eurofighter continuera et la production de 75 avions dans les 4 pays est lancée. Les premières livraisons à nos

clients sont prévues dans les prochains mois. Le contrat total s'élève à 620 avions pour l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie et le Royaume-Uni et nous avons lancé des campagnes à l'exportation en compétition avec le JSF, le Gripen et les avions de combat américains plus anciens. Pour ces campagnes, nous avons besoin du plein soutien politique de nos quatre gouvernements et de leur agence "Netma". Le JSF ne sera pas disponible à l'exportation avant 2012. Je pense que l'Eurofighter, étant un système d'arme qui sera prêt dès 2008 pour l'export, peut concurrencer le JSF dont le prix augmente.



Eurofighter

*Vos activités civiles de maintenance et d'hélicoptères ont-elles été touchées par les événements du 11 septembre ?*

Les événements du 11 septembre 2001 ont affecté notre maintenance d'avions commerciaux, non seulement à Lake Charles (Louisiane) où Sogerma a ouvert une base américaine, mais aussi ici en France. Les compagnies aériennes ont retardé leurs opérations de maintenance lourde, pour préserver leurs trésoreries, ou ont déclassé leurs anciens modèles. Sogerma a plutôt bien géré la situation dans un environnement difficile. Les activités hélicoptères civils n'ont pas été affectées mais, au contraire, ont même gagné des commandes supplémentaires, en particulier aux Etats-Unis, par exemple pour des services de sécurité, et ceci pour livraison immédiate.

*Quels sont les principaux facteurs qui permettront d'atteindre une marge opérationnelle à deux chiffres en 2004 ?*

Notre objectif est d'atteindre une marge opérationnelle de 10 % du chiffre d'affaires en 2004, en ligne avec l'objectif global d'EADS. Les étapes pour y parvenir sont les suivantes : la mise en production de nos principaux programmes militaires déjà en carnet de commandes (Eurofighter, NH90, Tiger,...) qui fourniront une charge de travail importante, la réalisation de nos objectifs de synergies - 100 millions d'euros prévus en 2004 -, la standardisation et la sélection des meilleures procédures opérationnelles, ainsi que la forte motivation permanente de l'ensemble de nos 24 000 salariés.

En 2000 et 2001, la division Aéronautique a réalisé ses prévisions et notre objectif est de continuer de même dans le futur.



**ENTRETIEN AVEC JEAN-PAUL GUT**  
VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF,  
DIRECTEUR D'EADS INTERNATIONAL,  
MEMBRE DU COMITÉ EXÉCUTIF

### *Quelles sont les missions d'EADS*

#### *International ? Quelle est son organisation ?*

EADS International est une organisation à forte culture opérationnelle, dont le rôle essentiel est d'exporter les produits EADS dans le monde et de rassembler des informations de marché précises sur les besoins des clients.

Nous sommes une structure globale chargée du développement international de l'ensemble d'EADS. Pour cela, nous opérons en collaboration étroite avec toutes les unités opérationnelles du Groupe en leur fournissant une large gamme de services à haute valeur ajoutée dans le domaine des exportations.

En tant qu'organisation centrale, EADS International sait optimiser les synergies à l'intérieur d'EADS et capitaliser sur la force et la taille du Groupe. De plus, en tant que fournisseur de services à toutes les unités opérationnelles, EADS International vise à maximiser l'ensemble de la capacité d'export du Groupe. EADS International opère par l'intermédiaire de directions régionales qui couvrent le monde entier. Leur personnel est constitué d'experts de marché, dont la responsabilité est de surveiller les activités marketing d'EADS partout dans le monde et de proposer des stratégies pour chacune des régions et chacun des pays.

A côté de ces directions régionales, un important réseau de plus de 30 bureaux de représentation s'étend partout dans le monde, chaque bureau se concentrant sur l'orientation client, en appui de la gamme complète de produits et de services fournis par EADS. Nous voulons réellement être proches de nos clients et être considérés, non seulement comme des fournisseurs, mais aussi et surtout comme des partenaires privilégiés. C'est pour cette raison que, notre équipe couvre le monde.

#### *Comment EADS International offre-t-il son soutien aux divisions d'EADS et aux unités opérationnelles ?*

Notre succès est rendu possible par la coopération étroite entre EADS International et les unités opérationnelles. En effet, nous avons tous le même objectif qui est, sans le moindre doute possible, de gagner des marchés et d'assurer la satisfac-

tion de nos clients et de nos actionnaires. Notre objectif est d'apporter de la valeur ajoutée aux unités opérationnelles dans leurs actions commerciales à l'export, à travers une véritable approche de "force de travail" ("task force"). Nous devons être pleinement capables d'apporter dans nos relations internes, entre unités opérationnelles, mais aussi entre les unités opérationnelles et les services du siège la même fiabilité que celle que nous offrons à nos clients externes par nos produits et nos services. Nous considérons que les concepts d'efficacité et d'engagement appliqués aux relations avec les clients externes valent également pour les relations entre les entités à l'intérieur du Groupe EADS car, en effet, nous sommes, en interne, les clients les uns des autres.

Nous développons une véritable approche de force de travail, une méthode originale fondée sur l'idée de "Groupe de travail", pour relever nos défis. Cette méthode nous permet en résultat ultime, une compréhension en profondeur des besoins des unités opérationnelles et de leurs axes stratégiques. Je peux donc présumer que nos succès sont le résultat logique de notre travail en symbiose totale avec les unités opérationnelles et que cette approche transversale mènera le Groupe à une meilleure prise en compte des enjeux de nos clients.

#### *Pouvez-vous donner des exemples de succès récents à l'exportation pour lesquels vous avez joué un rôle essentiel ?*

Notre activité existe maintenant depuis presque 2 ans. Cela a été une période extrêmement dense avec des résultats très positifs et EADS International a démontré l'efficacité de ses méthodes à travers les résultats de l'année dernière.

Par exemple, EADS International contribue au succès de programmes de coopération multinationale de grande ampleur, en créant les conditions de réseaux nécessaires et les interfaces avec les partenaires industriels. Je voudrais ici mentionner quelques exemples qui illustrent le rôle d'EADS International dans des programmes stratégiques, tels que le NH90, le Tigre, l'A400M et l'Eurofighter.

En complément à ces programmes de coopération, EADS International apporte son soutien à EADS sur des objectifs stratégiques majeurs de croissance et de compétitivité. Une capacité très forte à l'exportation est évidemment un facteur essentiel pour devenir un leader mondial dans tous les segments d'activités, ce qu'est EADS. Parmi nos actions à l'exportation, deux campagnes réussies illustrent le type de contribution qu'EADS International apporte : la campagne NSHP pour le

NH90 dans les pays nordiques et l'exportation d'hélicoptères Tigre en Australie. Vendre 52 hélicoptères NH90 en Finlande, Norvège et Suède ou 22 Tigre en Australie exigeait les mêmes types d'actions. Dans ces deux campagnes, EADS International a joué 2 rôles essentiels. Le premier était d'identifier le partenaire industriel principal à travers lequel le contrat pouvait se réaliser, Patria en Finlande pour le NSHP et Hawker Pacific en Australie pour le Tigre. La deuxième action tout aussi importante d'EADS International a été de coordonner et de faciliter la coopération entre les différentes unités opérationnelles, qui avaient un rôle à jouer dans ces affaires complexes.



NH 90

#### *Quels sont vos nouveaux défis pour l'avenir proche ?*

Les clients restent au cœur de nos préoccupations. Seule leur satisfaction peut garantir à son tour la satisfaction des salariés et des actionnaires.

Dans un marché toujours plus compétitif, nous continuerons à offrir à nos clients des solutions sur mesure et sophistiquées qui répondent le plus parfaitement possible à leurs besoins spécifiques. Ainsi, nous mettons tout particulièrement en valeur que notre relation avec eux n'est pas simplement une relation de client-fournisseur mais, comme je l'ai déjà mentionné, celle de véritables partenaires. Créer de tels partenariats est un défi réel et concret, car il correspond à une nouvelle approche de la conduite des affaires.

Pour renforcer cette notion de partenariat avec nos clients, nous avons la volonté de nous établir par le biais d'investissements locaux dans les principaux pays dans lesquels cela favorisera la croissance de l'activité d'EADS dans la région. Pour résumer, je voudrais souligner le fait qu'un principe éthique commande toutes nos actions collectives et individuelles. Ce principe, c'est la fiabilité.

Nous sommes réellement conscients de notre responsabilité, à la fois envers notre Groupe et envers la société au sens le plus large. Avec EADS, nous avons l'engagement d'être une société citoyenne reconnue. C'est pour cette raison que nous réalisons nos engagements envers nos clients, nos salariés et nos actionnaires. Enfin, dans la situation où se trouve l'industrie aéronautique aujourd'hui, nous devons continuer à renforcer le caractère éthique de notre conduite des affaires.

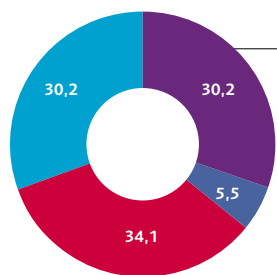
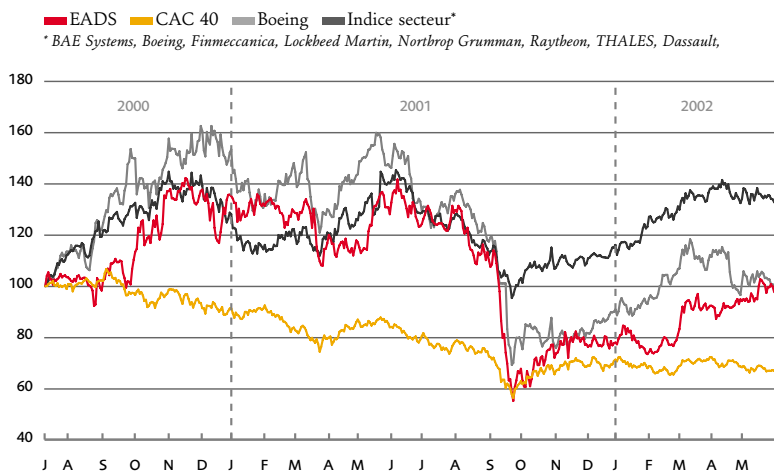
# EADS en Bourse

En avril et en mai, la reprise progressive du titre EADS a été confirmée, augmentant de 27,5 % par rapport au 31 décembre 2001, à 17,39 euros le 31 mai 2002. Bien que cette performance soit nettement inférieure au plus haut historique de plus de 25 euros, le cours de l'action EADS a continué à surperformer significativement les principaux indices européens.

De nombreux analystes financiers et brokers ont récemment révisé positivement leurs recommandations, avec des objectifs de cours de plus de 20 euros. Ces changements résultent de la prise en compte des résultats du premier trimestre 2002 et de l'amélioration de la visibilité sur 2003.

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

## ■ Cours de l'action du 10 juillet 2000 au 31 mai 2002 Base 100 : 10 juillet 2000



### STRUCTURE DU CAPITAL AU 31 MARS 2002 (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 salariés d'EADS, des actions d'autodétention et environ 3 % détenus directement par DaimlerChrysler et l'Etat français.

## Agenda des actionnaires

- 28 juin 2002  
**Paiement du dividende (0,50 euro brut par action)**
- 25 juillet 2002  
**Publication des résultats semestriels**
- 22 octobre 2002  
**Réunion des actionnaires à Grenoble**
- 22 et 23 novembre 2002  
**Salon Actionnaria à Paris**

### 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)