



# aero-notes

## Lettre à nos actionnaires



Chers actionnaires,

En 2004, et pour la quatrième année consécutive, EADS a dépassé ou atteint ses objectifs. Encore une fois, l'année passée aura été riche en succès et en défis relevés : nous pourrions, parmi ceux-ci, mentionner la livraison du 5000<sup>e</sup> Airbus, le

renforcement de la présence d'Eurocopter en Chine et les contrats à l'export pour le NH90. Ou encore citer la vente de l'avion ravitailleur MRTT à l'Australie, la signature de la tranche 2 de l'Eurofighter, le lancement de l'EuroMale, le lancement du satellite d'observation HELIOS IIA voire, plus généralement, les excellentes performances de nos activités spatiales et de défense. La reprise, enfin avérée, du transport aérien, nous offre des perspectives prometteuses en termes de vente d'avions commerciaux. Depuis le début de l'année 2005, les succès ont continué avec le « roll out » de l'A380, le lancement d'Ariane 5 – 10 tonnes et la pré-sélection par la Royale Air Force britannique de l'avion ravitailleur FSTA. Mais au-delà des performances récentes, nous aimerions revenir avec vous sur les cinq années de notre présidence.

Il y a cinq ans, qui aurait pu imaginer qu'EADS devienne une référence mondiale ? Il y a cinq ans, EADS n'était qu'une idée !

Mais lorsqu'une grande idée est mise en œuvre avec détermination et enthousiasme, lorsque cette idée est portée par le travail de plus de 110 000 collaborateurs et la confiance de plus d'un million d'actionnaires, les performances industrielles, commerciales et financières dépassent toutes les attentes.

Le cours de l'action constitue l'un des indicateurs de cette performance. Depuis notre introduction en Bourse en 2000, notre titre a progressé d'environ 20% alors que, dans le même temps, le CAC 40 a perdu 40% de sa valeur. EADS a donc généré deux fois plus d'argent à ses actionnaires depuis sa création que l'ensemble des sociétés du CAC 40.

Aujourd'hui, EADS est le numéro deux mondial de son secteur. Sa capacité à innover et à se surpasser lui assure un avenir plein de promesses au-delà des frontières.

Nous sommes très fiers que la réalité dépasse l'imagination.

Philippe Camus et Rainer Hertrich  
CEOs

### Sommaire

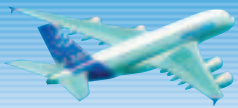
**P2** : Résultats annuels 2004

**P3** : Résultats annuels 2004  
par division

**P4** : Rencontre avec  
François Auque

**P5** : Au cœur d'EADS :  
Ariane

**P6** : Vos actions EADS



## ■ EADS a entamé un nouveau cycle de croissance en 2004 ■

Pour la cinquième année consécutive, EADS a dépassé ses objectifs financiers. Le résultat opérationnel EBIT\* 2004 s'établit à 2,4 milliards d'euros, en hausse de 58 % par rapport à 2003, et le résultat net progresse de 60 % à 1,03 milliard d'euros.

La marge opérationnelle est passée de 5,1 % à 7,7 % en 2004, un niveau sans précédent dans l'histoire du Groupe.

La hausse du chiffre d'affaires à 31,8 milliards d'euros (2003 : 30,1 milliards d'euros) résulte de la croissance enregistrée dans chacune des cinq divisions du Groupe. Les principaux moteurs de cette performance ont été Airbus, qui bénéficie des premiers signes de la reprise du marché, ainsi que les activités de défense d'EADS, qui progressent de 8 % pour s'établir à 7,7 milliards d'euros (2003 : 7,1 milliards d'euros).

La forte croissance de l'EBIT\* reflète l'amélioration sensible des profits réalisés par les divisions Airbus et Espace. Chez Airbus, l'EBIT\* progresse à 1,922 milliard d'euros, soit 9,5 % du chiffre d'affaires, principalement en raison du plus grand nombre de livraisons, d'une plus forte proportion de livraison de gros porteurs, ainsi que de réductions de coûts.

La division Espace a réussi son retour à l'équilibre conformément à l'échéance fixée. L'EBIT\* de la division Systèmes de Défense et de Sécurité s'est accru de 33 %. Les divisions Aéronautique et Avions de Transport Militaire ont réalisé un EBIT\* proche des niveaux de 2003.

Les dépenses de Recherche et Développement (R&D) se sont établies à 2,1 milliards d'euros en 2004, reflétant la poursuite des investissements élevés consacrés par EADS à l'innovation (2003 : 2,2 milliards d'euros, 2002 : 2,1 milliards d'euros). Tout comme en 2003, presque la moitié de ce montant a été affectée à l'A380. Avec ce très gros porteur de 555 sièges, Airbus compte générer un chiffre d'affaires supérieur à 175 milliards USD au cours des quinze premières années de production suivant sa mise en service prévue en 2006.

### Le carnet de commandes continue de progresser

Les prises de commandes d'EADS sont restées nettement supérieures au niveau du chiffre d'affaires, pour s'établir à 44,1 milliards d'euros en 2004.

Le carnet de commandes a progressé de quasiment 3 % à 184,3 milliards d'euros (2003 : 179,3 milliards d'euros). A taux de change constant, cette augmentation aurait été d'environ 7 %. 2004 a vu la croissance du carnet de commandes des activités de défense se poursuivre à 49,1 milliards d'euros.

### Forte hausse de la trésorerie après des investissements soutenus

La position de trésorerie nette a gagné 31 % pour s'établir à 4,1 milliards d'euros (2003 : 3,1 milliards d'euros). Elle reflète la reprise du marché de l'aviation commerciale et une meilleure gestion financière dans le secteur de la Défense. Les flux de trésorerie disponibles avant financement-client sont de nouveau très positifs à 1,8 milliard d'euros (2003 : 2,1 milliards d'euros). Cette performance tient compte du niveau élevé des coûts de R&D et des investissements consacrés à l'A380, ainsi que des dépenses d'investissement affectées à d'autres relais de croissance futurs, tels que l'A400M, le NH90 et d'autres hélicoptères, Paradigm Secure Communications et le système de ravitaillement des MRTT.

Le niveau des financements-clients d'Airbus reflète également la reprise de l'aviation commerciale, puisque l'encours brut a entamé une légère décline depuis 2003, après deux années de hausse des demandes de financement.

### Un résultat net de 1,03 milliard d'euros

En 2004, le résultat net s'est élevé à 1,03 milliard d'euros, en progression de 60% par rapport à celui de l'année précédente à 644 millions d'euros. Le chiffre 2003 (publié à 152 millions d'euros) est en effet recalculé pour être comparable à 2004, qui tient compte de la nouvelle règle comptable IFRS 3. Le résultat net ne comprend plus de

charge d'amortissement linéaire des écarts d'acquisition. Le bénéfice par action se monte à 1,29 euro, contre 0,80 euro en 2003.

### Proposition de dividende de 0,50 euro par action

Compte tenu de la solidité persistante des performances d'EADS, le Conseil d'Administration soumettra à l'Assemblée Générale annuelle des actionnaires le versement d'un dividende de 0,50 euro par action, en hausse par rapport à l'année précédente.

### Perspectives

EADS prévoit en 2005 une hausse de son chiffre d'affaires à environ 33 milliards d'euros affecté notamment par l'hypothèse d'un dollar moyen plus faible (1,30 USD pour 1 euro). Le chiffre d'affaires des activités de défense doit augmenter de 10% cette année. L'EBIT\* devrait être supérieur à 2,6 milliards d'euros (soit +6 %). Cette croissance reflète l'augmentation de la performance dans toutes les divisions, partiellement compensée par des couvertures de change moins favorables et la faiblesse du dollar pour les couvertures restant à mettre en place.

EADS prévoit qu'Airbus livrera 350 - 360 avions en 2005. Le chiffre d'affaires d'Airbus devrait augmenter grâce à la hausse des livraisons d'avion de la famille mono-couloirs. La répartition des types d'avions livrés en 2005 sera moins favorable qu'en 2004. L'impact comptable positif induit par la fusion d'Airbus GIE devrait être moindre en 2005.

Le flux de trésorerie disponible avant financement-client et avant dépenses liées à l'investissement de Paradigm devrait être positif en 2005. En 2005, le résultat par action devrait augmenter de 5% à 1,36 euro, calculé sur un nombre moyen d'actions de 803 millions.

## EADS – Résultats 2004 (En euros)

Groupe EADS	2004	2003	Variation
Chiffre d'affaires, en millions	31 761	30 133	+5 %
Dont activités Défense, en milliards	7,7	7,1	+8 %
EBE <sup>(1)</sup> , en millions	3 853	3 137	+23 %
EBIT*, en millions	2 444	1 543	+58 %
Coûts de Recherche & Développement, en millions	2 126	2 189	-3 %
Résultat net <sup>(2)</sup> , en millions	1 030	644	+60 %
Bénéfice par action (BPA) <sup>(2)</sup>	1,29	0,80	+61 %
Flux de trésorerie disponible avant financement client, en millions	1 802	2 143	-16 %
Position de trésorerie nette, en millions	4 058	3 105	+31 %
Dividende par action	0,50 <sup>(3)</sup>	0,40	+25 %
Prise de commandes, en millions	44 117	61 150	-28 %
Carnet de commandes, en millions	184 288	179 280	+3 %
Effectifs, (au 31 décembre)	110 662	109 135	+1 %

1) Résultat opérationnel avant intérêts, taxes, dépréciation, amortissement et éléments exceptionnels

2) Le résultat net et le BPA sont désormais donnés conformément à l'IFRS 3 : les écarts d'acquisition ne sont plus amortis linéairement. Le résultat net publié de l'exercice 2003 s'établissait à 152 millions euros, après amortissement des écarts d'acquisition, et le BPA à 0,19 euro

3) Proposition pour l'Assemblée Générale annuelle du 11 mai 2005



# Résultats annuels 2004 par division

## Hausse sensible des profits d'Airbus et de l'Espace

■ **Airbus** en 2004 a livré 320 avions (305 en 2003), soit bien plus que Boeing (285). Airbus a enregistré 370 commandes brutes, un chiffre supérieur aux livraisons et qui dépasse de loin celui de son concurrent (277). Airbus revendique ainsi une part de marché brute de 57 % en unités et 54 % en valeur. Tout comme en 2003, le quatrième trimestre 2004 a été particulièrement prolifique avec 96 livraisons et



181 commandes. L'EBIT\* 2004 de la division Airbus s'est élevé à 1 922 millions d'euros (2003 : 1 353 millions euros), principalement en raison du plus grand nombre de livraisons, et d'une plus forte proportion de gros porteurs, ainsi que des réductions de coûts, de l'impact comptable positif induit par la fusion du GIE Airbus dans le périmètre d'Airbus SAS (232 millions d'euros), et de la capitalisation de la R&D qui s'établit à 152 millions d'euros (correspondant au développement de l'A380). En revanche, l'EBIT\* a été partiellement grevé par des couvertures du risque de change moins favorables qu'en 2003. La marge EBIT\* s'établit à 9,5 %, tandis que le chiffre d'affaires s'est accru de 6% à 20 224 millions d'euros. Au mois de décembre 2004, le carnet de commandes d'Airbus s'établissait à 1 500 avions commerciaux à livrer (2003 : 1 454), soit 40 % de plus que son concurrent.

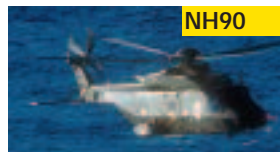
■ La division **Avions de Transport Militaire** a signé, en décembre 2004, un contrat de 800 millions d'euros portant sur la fourniture de cinq avions ravitailleurs polyvalents A330 MRTT (Multi-Role Transport Tanker) à l'armée de l'Air australienne. Le chiffre d'affaires de la division s'est inscrit en hausse de 40 % à 1 304 millions d'euros, essentiellement grâce à l'exécution de plusieurs étapes du développement du programme A400M. L'EBIT\* de 26 millions d'euros (2003 : 30 millions euros) a été affecté

par des charges de préretraites de 28 millions euros (2003 : 17 millions d'euros) et les coûts



de la campagne de vente d'avions ravitailleurs (FSTA). Le carnet de commandes est resté stable à 19 897 millions d'euros.

■ Au sein de la division **Aéronautique**, la progression continue de l'EBIT\* d'Eurocopter a été grevée par les difficultés persistantes de l'activité de maintenance des avions commerciaux, conduisant l'EBIT\* à s'établir à 206 millions d'euros (2003 : 217 millions euros). A 3 876 millions d'euros, le chiffre d'affaires a légèrement progressé. A fin 2004, le carnet de commandes de la division Aéronautique s'élevait à 10 171 millions d'euros (2003 : 9 818 millions d'euros). Avec 322 nouveaux hélicoptères commandés et 279 livrés en 2004, Eurocopter confirme une fois de plus son leadership sur le marché mondial, avec une part de 53 % du marché civil.



■ La division **Espace** a réussi son retour à l'équilibre conformément à l'échéance fixée. Son EBIT\* 2004 de 10 millions d'euros (2003 : - 400 millions d'euros) lui permet aujourd'hui d'envisager l'avenir sur une solide base de croissance. Le chiffre d'affaires d'EADS SPACE s'est élevé à 2 592 millions euros (2003 : 2 424 millions d'euros), tandis que son carnet de commandes a presque triplé depuis 2002 pour s'établir à 11 311 millions d'euros (2003 : 7 888 millions d'euros ; 2002 : 3 895 millions d'euros). La progression du carnet de commandes en 2004 résulte principalement de transactions



telles que le contrat ESA de production du véhicule de transfert automatique ATV, la commande de 30 exemplaires du lanceur Ariane 5, et le lancement de la première tranche du contrat de production du missile stratégique M51. EADS SPACE a également confirmé le bien-fondé du business modèle commercial des services

de sa filiale Paradigm en signant des contrats avec des clients tiers, comme l'Otan et le Portugal.

■ Le chiffre d'affaires de la division **Systèmes de Défense et de Sécurité** a progressé de 4 % à 5 385 millions d'euros (2003 : 5 165 millions d'euros), en partie grâce à la croissance de MBDA. L'EBIT\* s'est accru de 57 millions d'euros à 228 millions, y compris la reprise d'une provision pour contentieux (106 millions euros). Ce résultat opérationnel a été partiellement grevé par des charges de restructuration de 88 millions euros (2003 : 50 millions d'euros), les coûts de la campagne Héraklès, ainsi que les investissements sur fonds propres



de projets d'avenir. EADS Military Aircraft et MBDA ont été les principaux contributeurs de la rentabilité de la division. Depuis la création d'EADS, la division a fait l'objet d'une profonde restructuration, qui devrait se refléter dans ses résultats futurs.

*S'agissant du Siège d'EADS, la contribution de l'EBIT\* s'est dégradée de 172 à 52 millions d'euros, en partie à cause du traitement comptable IFRS inhérent à la participation dans Dassault.*

\* EADS utilise l'EBIT avant amortissement des écarts d'acquisition et éléments exceptionnels comme indicateur clé de ses performances économiques. Le terme « éléments exceptionnels » désigne les recettes ou les dépenses de nature non-récurrente, telles que les charges d'amortissement de réévaluation d'actifs, relative à la constitution d'EADS par fusion, à la formation d'Airbus S.A.S. et de MDBA, ainsi que les dépréciations exceptionnelles d'écarts d'acquisition. Ce terme ne correspond pas à la définition des éléments exceptionnels qui figure dans les normes comptables internationales IFRS.

par division	EBIT(*)			Chiffre d'affaires		
(Montants en millions d'euros)	2004	2003	Variation	2004	2003	Variation
Airbus	1 922	1 353	+42%	20 224	19 048	+6%
Avions de Transport Militaire	26	30	-13%	1 304	934	+40%
Aéronautique	206	217	-5%	3 876	3 803	+2%
Espace	10	-400	+103%	2 592	2 424	+7%
Systèmes de Défense et de Sécurité	228	171	+33%	5 385	5 165	+4%
Consolidation Siège social	52	172	-	-1 620	-1 241	-
<b>Total</b>	<b>2 444</b>	<b>1 543</b>	<b>+58%</b>	<b>31 761</b>	<b>30 133</b>	<b>+5%</b>



## EADS SPACE est l'acteur européen incontournable



François Auque  
Président d'EADS SPACE

■ **Après trois années de pertes, vous avez atteint et même dépassé l'objectif financier de retour à l'équilibre. Ce spectaculaire redressement est-il durable malgré un environnement économique qui reste fragile ?**

Au cours des deux dernières années, un travail de fond (mise en place de centres de compétence, intégration trans-nationale, contrôle à 100% d'EADS Astrium et de Paradigm grâce au rachat de la part de BAE-Systems) a été mené pour réorganiser l'activité Espace d'EADS. Le résultat légèrement positif de 2004 n'est que le premier signe tangible de l'efficacité de la réorganisation entreprise. Le plein effet s'en fera sentir en 2006. Dès 2005, il permettra d'apporter une contribution significative à la rentabilité d'EADS, même dans le contexte de compétition exacerbée due à la faiblesse du dollar.

■ **Ce retour à l'équilibre va-t-il changer votre stratégie maintenant que vous pouvez vous concentrer uniquement sur le développement des activités ? Quels sont vos axes de développement ?**

Ces deux dernières années ont été marquées par l'acquisition par EADS SPACE de positions stratégiques et commerciales extrêmement fortes. Grâce à la création de Paradigm, nous sommes devenus le leader mondial des services de télécommunication sécurisés. Nous avons acquis un leadership mondial dans l'observation de la terre, et nous sommes la seule société européenne à exporter des satellites de ce type (Taiwan et Thaïlande). Nous sommes enfin le seul acteur européen qui

EADS SPACE a récolté cette année les fruits de trois années d'efforts. Désormais réorganisée, la Division peut envisager l'avenir plus sereinement et jouer pleinement son rôle de pilier de l'aventure spatiale européenne.

maîtrise les technologies des lanceurs civils et militaires, ce qui nous rend incontournable dans le domaine de la défense anti-missiles. Nous bâtissons l'avenir d'EADS SPACE sur ces bases, en particulier grâce aux services qui sont le seul secteur de l'économie spatiale où existe une croissance forte et durable.

■ **Le lancement réussi de la version ECA d'Ariane a levé beaucoup d'incertitudes sur la poursuite de ce programme dont EADS SPACE est le maître d'œuvre. Ce succès assure-t-il l'avenir du lanceur européen et sa compétitivité ?**

Grâce aux efforts de l'ensemble des collaborateurs concernés et des sociétés qui coopèrent à ce programme, le vol du 12 février dernier a été un succès. Arianespace a maintenant le lanceur lourd performant et fiable qui lui permet de répondre à la demande du marché. Au-delà de ce succès nous devons cependant préparer l'avenir en maintenant les compétences de nos équipes au meilleur niveau. Cela est d'autant plus difficile que le développement du missile balistique M51 et celui du cargo spatial ATV s'achèvent. Il est donc indispensable que, même dans un contexte où les états européens ont des contraintes budgétaires fortes, des ressources significatives soient dégagées. Nous y travaillons.

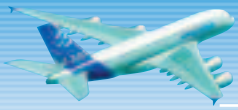
■ **Autre grand projet européen, Galileo. Début mars, Bruxelles a repoussé le choix du concessionnaire du système de radio-navigation. Plusieurs voix ont appelé au rapprochement des deux consortiums en course. Est-ce une solution envisageable ?**

Il appartient à notre client d'en décider. Pour ma part, j'insiste sur le fait que le concessionnaire doit être un opérateur efficace et expérimenté. Notre expérience dans Paradigm me paraît un atout déterminant pour ce projet.

■ **Ariane, Galileo, EADS SPACE se veut le pilier de l'aventure spatiale européenne, la consolidation en cours entre les différents acteurs peut-elle remettre en cause votre rôle moteur ?**

Dans le domaine spatial, EADS SPACE est au troisième rang mondial après Boeing et Lockheed Martin. La place de leader acquise dans les communications sécurisées, la maîtrise d'œuvre obtenue sur Ariane et les missiles balistiques, nos succès dans les satellites, font d'EADS SPACE l'acteur européen incontournable dans le domaine spatial. Nous sommes donc clairement décidés à continuer d'avoir un rôle déterminant dans la rationalisation, de façon que l'Europe ait une industrie spatiale qui réponde à ses ambitions.

EADS SPACE, filiale à 100% d'EADS, est un leader mondial de l'industrie spatiale. La Division Espace conçoit, développe et fabrique des satellites, des infrastructures orbitales et des lanceurs, par l'intermédiaire de ses filiales, EADS Astrium et EADS SPACE Transportation (« EADS ST ») et fournit des services spatiaux par l'intermédiaire de sa filiale, EADS SPACE Services. La Division Espace fournit également des services de lancement, par le biais de ses participations dans Arianespace, Starsem et Eurockot, ainsi que des services liés aux satellites de télécommunication et d'observation de la terre, par l'intermédiaire de ses sociétés spécialisées telles que Paradigm. Employant quelque 11000 personnes sur ses sites en France, en Allemagne, au Royaume-Uni et en Espagne, EADS SPACE contribue aux activités du Groupe à hauteur d'environ 8 %



## Renouer le fil du succès

Le 12 février 2005 restera sans doute comme une date importante de l'histoire spatiale européenne. Ce jour-là, l'Ariane en version « dix tonnes » (ECA) s'est élancée dans le ciel de Kourou emportant un peu plus de 8 tonnes de charge le satellite espagnol Xtar-EUR, la maquette Maqsat et le micro-satellite Sloshsat. Un succès qui efface, deux ans après, l'échec du premier vol et permet à l'Europe spatiale de regarder vers le futur. Car cette version « musclée » du lanceur assure la compétitivité d'Ariane. Exceptionnellement puissante, Ariane 5 ECA est conçue pour lancer deux satellites pour un prix à peine supérieur à celui de la version de base actuellement utilisée. Deux pour le prix d'un ! La formule va permettre à Ariane de se positionner efficacement face à son principal concurrent, le lanceur russe Proton exploité par International Launch Services, un joint-venture entre l'américain Lockheed Martin et le russe Kroutnitchev. Car à la différence de



Ariane 5 « 10 tonnes » sur son pas de tir à Kourou en Guyane

Boeing avec son lanceur Delta 4 et Lockheed Martin avec l'Atlas 5 concentrés essentiellement sur les commandes gouvernementales, soutenues par des crédits massifs, Arianespace ne compte que 10 % de commandes militaires. Son avenir se joue donc sur le marché des satellites commerciaux. Aujourd'hui, l'européen dispose d'un confortable plan de charge. Il doit encore lancer 40 satellites, soit de 25 à 30 tirs quand aucun de ses concurrents n'en a plus d'une dizaine. Une telle avance garantit-elle à l'Europe de conserver un accès indépendant à l'espace ? Dans

l'immédiat certainement, mais l'année 2004 avec seulement trois fusées tirées a montré que la situation restait précaire. Et même si l'avenir s'éclaircit, car la demande de canaux ne cesse de croître et que dans le même temps la taille des satellites semble se stabiliser. Une reprise à petite vitesse est donc envisageable sur le marché commercial, mais elle se fera dans une logique économique différente, avec des prix maintenus très bas par la concurrence russe et ukrainienne, probablement renforcée avant la fin de la décennie par un retour des Chinois et l'arrivée des Indiens. Longtemps peu actif hors des Etats-Unis, le marché institutionnel est lui aussi en train de croître en Europe, avec des missions scientifiques plus nombreuses, qui devraient jouer un rôle économique plus important par rapport à un marché commercial réduit. La mise à poste et le maintien de constellations comme Galileo devraient aussi jouer à plein dans cette reprise. C'est pour des missions de ce type que l'accès indépendant à l'espace est un enjeu stratégique de premier ordre.

C'est pourquoi, les ministres des quinze pays membres de l'Agence spatiale européenne (Esa) ont lancé en 2003 le plan

Accès garanti de l'Europe à l'espace (EGAS), offrant à Ariane, sur 2004-2009, un soutien financier la plaçant sur un pied d'égalité avec ses concurrents internationaux. L'Europe s'est ainsi donnée les moyens de jouer pleinement son rôle d'acteur majeur de l'espace.



Le succès du vol de qualification V164 offre un second souffle à l'Europe spatiale.

### EADS, pilier de la réorganisation européenne de l'Espace

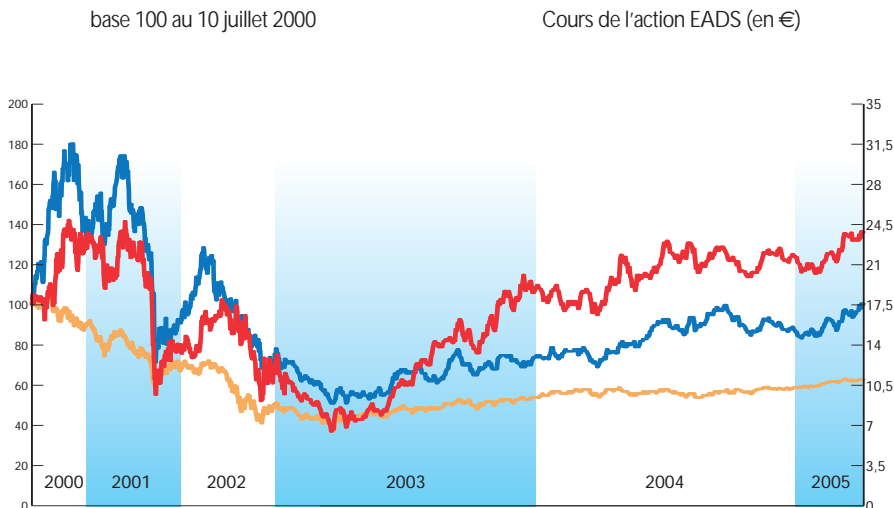
*Si, en lançant le plan EGAS, les ministres européens ont accepté de garantir financièrement l'avenir d'Ariane, ils ont obtenu en échange un engagement de l'industrie sur une importante réduction des coûts et sur les modalités d'une réorganisation complète du secteur industriel des lanceurs.*

*EADS Space Transportation (EADS-ST) a ainsi été désignée maître d'œuvre unique d'Ariane 5. À ce titre, EADS-ST est responsable de la fourniture à Arianespace d'un lanceur complet et testé, et gère tous les contrats nécessaires à sa réalisation et s'est engagé à réduire les coûts de production d'Ariane 5 de 30 % à partir du prochain lot de série et diminuer de 40 millions d'euros les coûts de développement. Il a ainsi reçu commande de 30 lanceurs pour un montant d'environ 3 milliards d'euros.*

*EADS-ST devient aussi l'interlocuteur unique de l'Esa pour les prochains développements.*

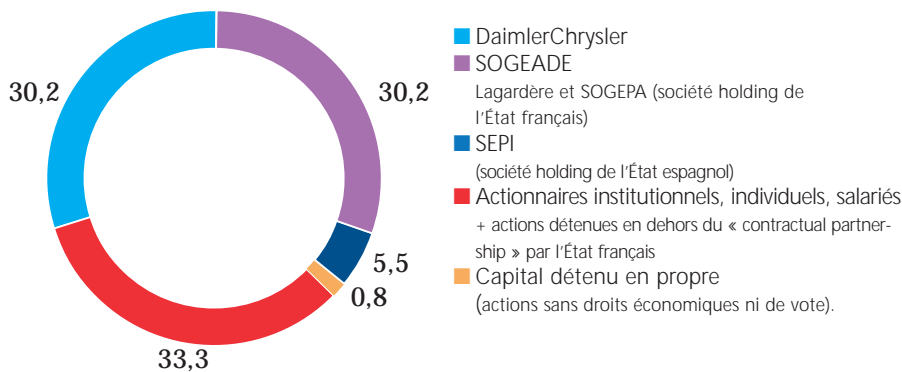


## Évolution du cours de l'action



- EADS
- Boeing (cours actualisé en euro au taux de conversion €/ \$ quotidien)
- CAC 40

## Structure du capital au 31 décembre 2004 (en %)



Code ISIN	NL0000235190
Nombre d'actions émises	809 579 069
Prix de l'offre du 10 juillet 2000	19 € pour les investisseurs institutionnels 18 € pour les particuliers
Cours le plus haut 2005 à la bourse de Paris	24,60 € le 21 février
Cours le plus bas 2005 à la bourse de Paris	20,76 € le 15 janvier
Bénéfice par action 2004 (avant amortissement de la survalueur et exceptionnel)	1,29 €
Dividende par action 2003 payé le 4 juin	0,40 € (montant brut)
Dividende par action 2004	0,50 €* (montant brut)

\* proposé à l'Assemblée Générale annuelle du 11 mai 2005

Pendant les deux derniers mois, l'action EADS a connu un parcours plutôt volatil. Après avoir touché un plus haut de l'année, le 21 février à 24,60, le titre a souffert (avec notamment une chute de 4,6 % le 22 février), alors que le dollar repartait à la baisse, tandis que les prix de pétrole s'enflammaient de nouveau. Bien que les résultats annuels et les nombreuses annonces de commandes aient dominé le flux de nouvelles, les mouvements du taux de change €/ \$ expliquent le mieux les fortes variations subies par le titre pendant la période. Le dollar a évolué dans une large bande comprise entre 1,2760 à 1,3450 euro et chaque passage de seuils techniques importants a été répercuté sur l'action EADS. Malgré le bon accueil réservé aux résultats 2004 et aux objectifs 2005, l'action a perdu plus de 6 % en seulement trois jours. Ni l'annonce de la présélection d'EADS pour le programme d'avions ravitailleurs au Royaume-Uni (FSTA), ou les importantes commandes d'Iberia et d'Air Asia, ni les commentaires de DaimlerChrysler sur Thales, l'absence de décision sur le nouveau futur d'Airbus, les rumeurs sur l'A380 ou le désaccord transatlantique sur les subventions, n'ont eu d'impact significatif sur le cours. Depuis le début de l'année, l'action EADS affiche une hausse de 10 % tandis que le CAC 40 a progressé de 7 %.

## Agenda des Actionnaires

- 9 mai 2005 : Résultats du 1er trimestre 2005
  - 11 mai 2005 : Assemblée générale annuelle à Amsterdam
  - 2 juin 2005 : Réunion d'information des Actionnaires à Paris
  - 13-19 juin 2005 : Salon du Bourget
- Des visites de notre stand seront organisées pour nos actionnaires. En raison du nombre limité de places, nous vous conseillons de réserver en appelant notre service Actionnaires.

## Information Actionnaires

[www.eads.net](http://www.eads.net)  
[ir@eads.net](mailto:ir@eads.net)

## Appel gratuit

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