



Figeac, le 4 mars 2024

FIGEAC AÉRO REMPORTE 3 NOUVEAUX MARCHES AUPRES DE CLIENTS NORD-AMERICAINS

- | Mise en valeur de la pertinence de l'offre de FIGEAC AÉRO sur le marché nord-américain
- | Une valeur totale combinée avoisinant les 20 M€
- | Utilisation de capacités existantes, permettant de minimiser les CAPEX

FIGEAC AÉRO (FR0011665280 – FGA:FP), partenaire de référence des grands industriels de l'aéronautique, annonce aujourd'hui le gain de trois nouveaux marchés de pièces d'aérostructures auprès de clients nord-américains, qui représenteront en vitesse de croisière un chiffre d'affaires annuel cumulé d'environ 6 M€, sans pour autant nécessiter d'investissements capacitaires.

UNE OFFRE INDUSTRIELLE PERTINENTE POUR LES CLIENTS NORD-AMERICAINS

Particulièrement diversifiés, ces trois nouveaux marchés illustrent l'étendue du savoir-faire de FIGEAC AÉRO dans le domaine des pièces d'aérostructures en aluminium. En effet, ces marchés couvrent un large éventail d'activités telles que l'usinage, la tôlerie et le traitement de surface, tant des petites pièces élémentaires que de pièces de très grande dimension.

Les pièces sont destinées à différents composants, allant de la voilure à la nacelle, de programmes de jets d'affaires ainsi que des monocouloirs Airbus A220 et la famille A320.

Thomas Girard, Directeur Général Adjoint du Groupe commente : « Dans le cadre de notre nouveau plan stratégique PILOT 28, l'un de nos points de focalisation en matière de développement commercial est l'Amérique du Nord. C'est une zone à fort potentiel et sur laquelle en tant qu'acteur européen, nous avons encore du chemin à faire. Le gain de ces nouveaux marchés nous conforte sur le fait que nous avons une offre industrielle particulièrement pertinente. »

Pour autant, si l'ensemble des clients sont nord-américains, c'est une plus grande partie du dispositif industriel du Groupe qui est ici mis à contribution, puisque la production est assurée au sein des usines américaine et mexicaine, mais également des usines du Groupe au Maghreb.

DES MARCHES REPRESENTATIFS DE LA STRATEGIE COMMERCIALE DE PILOT 28

La durée des contrats s'étale entre trois et cinq ans. D'une valeur totale combinée de près de 20 M€, les premières facturations auront lieu au cours de l'exercice 2024/25 avec une montée en puissance sur l'exercice suivant.

FIGEAC AÉRO anticipe ainsi au titre de ces nouveaux contrats un chiffre d'affaires annuel en vitesse de croisière d'environ 6 M€.

**COMMUNIQUÉ DE PRESSE**

Par ailleurs, ces derniers tirant exclusivement parti des capacités existantes, aucun investissement capacitaire significatif n'est attendu sur les prochains exercices, et donc sans incidence sur les objectifs de free cash flow.

Suite à la présentation des orientations stratégiques de son plan PILOT 28 présenté en janvier 2024, le Groupe rappelle son objectif de développement commercial de 80 M€ à 100 M€ de chiffre d'affaires en rythme annuel sur de nouvelles affaires, dont environ 85% attendues dans le segment de l'aéronautique civile en Europe et en Amérique du Nord, avec un focus particulier sur les affaires permettant d'optimiser les CAPEX du Groupe.

Les présents accords sont ainsi particulièrement représentatifs de la stratégie commerciale du Groupe et constituent un premier pas significatif.

Prochains évènements

- | 14 mai 2024 : chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre et de l'exercice 2023/24 (après bourse)
- | 26 juin 2024 : résultats de l'exercice 2023/24 (après bourse)

À propos de FIGEAC AÉRO

Le Groupe FIGEAC AÉRO, partenaire de référence des grands industriels de l'aéronautique, est spécialiste de la production de pièces de structure en alliages légers et en métaux durs, de pièces de moteurs, de trains d'atterrissage et de sous-ensembles. Groupe international, FIGEAC AÉRO est présent en France, aux États-Unis, au Maroc, au Mexique, en Roumanie et en Tunisie. Au 31 mars 2023, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires annuel de 341,6 M€.

FIGEAC AÉRO

Jean-Claude Maillard
Président Directeur Général
Tél. : 05 65 34 52 52

Simon Derbanne
Directeur des Relations Investisseurs et Institutionnelles
Tél. : 05 81 24 63 91 / simon.derbanne@figeac-aero.com

ACTUS finance & communication

Corinne Puissant
Relations Analystes/Investisseurs
Tél. : 01 53 67 36 77 / cpuissant@actus.fr

Manon Clairet
Relations Presse
Tél. : 01 53 67 36 73 / mclairret@actus.fr



GLOSSAIRE

Terme / indicateur	Définition
EBITDA courant	Résultat opérationnel courant retraité des amortissements et provisions nets avant ventilation des frais de R&D capitalisés par le Groupe par nature
Carnet de commandes / backlog	Somme des commandes reçues et à recevoir extrapolée sur une durée de 10 ans de chaque contrat et appel d'offres gagné, sur la base des cadences de production communiquées puis projetées, et d'une parité EUR/USD de 1,12
Organique	À taux de change et périmètre constants
DIO	<i>(Days of Inventory Outstanding)</i> Nombre de jours de chiffre d'affaires moyen pendant lequel un stock est porté
Levier	Ratio de dette nette hors dette ne portant pas intérêt sur EBITDA courant
CAPEX	Investissements en immobilisations
ORNANE	Obligations à option de remboursement par numéraire et/ou en actions nouvelles et/ou existantes
Free Cash Flows	Flux nets de trésorerie générés par l'activité, avant coût de l'endettement financier et impôts, diminués des flux nets de trésorerie liés aux opérations d'investissement