



www.sonaca.com

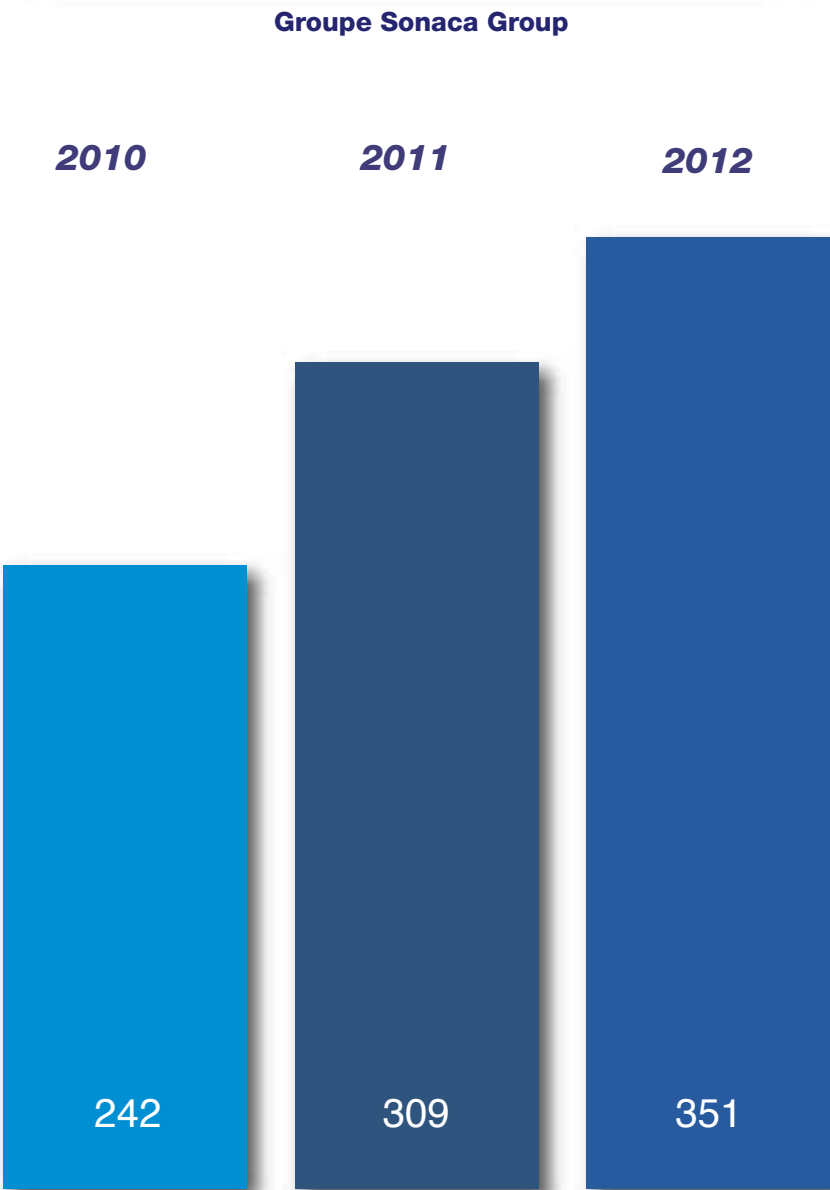


SONACA

RAPPORT ANNUEL ANNUAL REPORT 2012

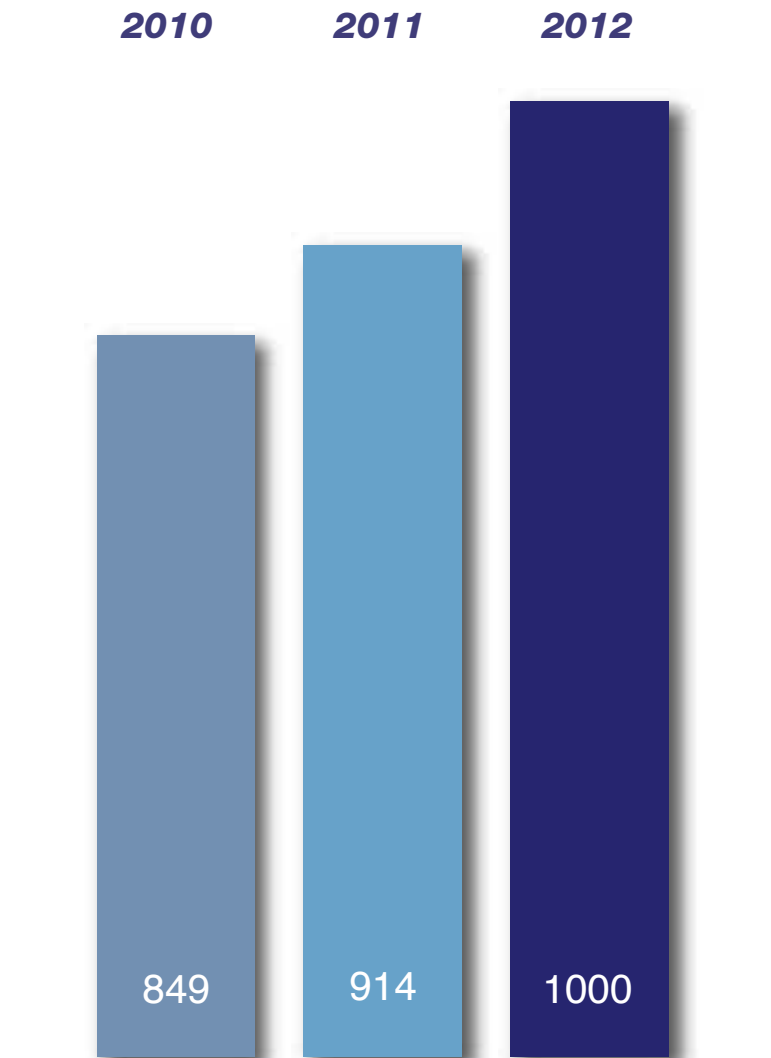


Ventes & prestations / Operating income *



* en millions d'euros
in Euro millions

Nombre de shipsets livrés/Shipsets delivered



SOMMAIRE

Le Mot du Président	2
Synthèse	3
Corporate Governance	4-6
Chiffres clés	7
Département commercial et Sonaca Engineering Services	9-11
Pôle Développement et Présérie	13-14
Recherche & Développement	15
Croissance du chiffre d'affaires sur le segment principal d'activités de Sonaca	17-19
Le secteur spatial, un axe de développement stratégique à long terme	21
Ressources humaines	23-25
L'activités des filiales	27
Compte de résultats	29
Bilan	30-31
Examen du bilan et du compte de résultats de Sonaca SA	32-47
Compte de résultats consolidé	49
Bilan consolidé	50-51
Rapport de Gestion des comptes consolidés 2012	52-59
Rapport du Commissaire	60-63
Structure du groupe Sonaca	64



CONTENTS

Message from the Chairman	2
Summary	3
Corporate Governance	4-6
Key figures	7
Commercial Department and Sonaca Engineering Services Development and Pre-series Center	9-11
Research & Development	13-14
Growth in turnover in Sonaca's main business segment	15
The Space sector, a long-term strategic line of development	17-19
Human Resources	21
Activities of the Subsidiaries	23-25
Profit and loss accounts	27
Balance sheet	29
Comments on the balance sheet and on the profit and loss account	30-31
Consolidated profit and loss accounts	32-47
Consolidated balance sheet	49
Management Report Consolidated accounts 2012	50-51
Statutory Auditors' report	52-59
Structure of Sonaca Group	60-63
	64



LE MOT DU PRESIDENT

Alors que la croissance économique marquait le pas en Europe en 2012, le secteur de l'Aéronautique civile fut un des seuls à afficher une croissance significative de son activité et à confirmer ses bonnes perspectives pour les années à venir.

Cette situation très favorable dans un contexte global difficile est liée à de nombreux facteurs : parmi ceux-ci, le développement du trafic passagers dans les économies émergentes et la nécessaire modernisation des flottes existantes par des appareils plus économes à exploiter. Elle s'est par ailleurs accompagnée d'une amélioration de la santé financière de beaucoup d'opérateurs, ce qui limite les risques associés à cette bonne tenue du marché.

Le Groupe Sonaca a bénéficié de cette croissance qui s'est marquée sur la plupart des programmes où il est présent ; ainsi, les ventes et prestations consolidées ont crû de 13,4% pour s'établir à 351 millions EUR, toutes les unités du groupe étant contributives à cette bonne performance.

Cette progression du volume des fournitures couplée à de nouveaux progrès sur la rentabilité des programmes et une bonne maîtrise des coûts indirects, explique le redressement important du cash flow d'exploitation qui se chiffre à 48 millions EUR, en hausse de 48,7 % sur 2011 ; pour réaliser ces bons résultats, respecter ses engagements sur les nouveaux programmes et assurer son avenir, le Groupe a investi plus de 45 millions EUR en frais de développement, en R&D et dans ses usines, soit l'équivalent de 16,1% de son chiffre d'affaires ; cet important et indispensable effort d'investissement couplé avec des besoins accrus en fonds de roulement liés à la hausse de l'activité n'ont pas permis, malgré la meilleure rentabilité, d'équilibrer le free cash flow qui reste négatif, ce qui a contribué à affaiblir la trésorerie du groupe, laquelle en fin d'année s'établit à 7 millions EUR, en retrait de 9,8 millions EUR sur 2011.

Cette situation qui résulte aussi des difficultés à activer les avances récupérables liées aux nouveaux programmes retient toute l'attention du Conseil d'administration et justifie tout à la fois le maintien des efforts pour encore bonifier la rentabilité des opérations et les rendre moins gourmandes en consommation de trésorerie, l'objectif budgété pour 2013 étant de dégager un free cash flow positif.

Ainsi et pour autant que les opérations en cours de refinancement de la dette et de certains contrats aboutissent et que la libération effective des avances récupérables se concrétisent après la remise à niveau des fonds propres de la société mère, le Groupe devrait à fin 2013 afficher une structure financière en net progrès.

Employant près de 2.300 personnes dans le monde, dont 1.800 en Wallonie, le Groupe entend bien, dans ce cadre financier bonifié, poursuivre le développement de ses activités actuelles et mettre en place, seul ou mieux encore, dans le cadre d'un actionnariat élargi et de partenariats ponctuels, les bases d'une diversification marché et produits garante de son avenir à long terme.

Pierre SONVEAUX
Président



MESSAGE FROM THE CHAIRMAN

While economic growth weakened across Europe during 2012, the civil aircraft industry was one of the few sectors that showed significant growth, and confirmed its good prospects for the years to come.

This favourable situation in a difficult global context results from numerous factors, among which: the development of passenger traffic in emerging economies and the essential modernisation of existing fleets with more economical aircraft. The situation was moreover accompanied by an improvement in the financial health of many operators, which limits the risks linked to the resilience of the market.

The Sonaca Group has benefited from this growth, which was in evidence in nearly all the programmes in which the group is involved. Indeed, consolidated operating income increased by 13.4% to reach EUR 351 million, with all the Group's entities playing an active part in this positive result.

This increase in supply volume, together with the recent progress in programme profitability and a good indirect cost control, explain this substantial recovery in operating cash flow, which amounts to EUR 48 million or a 48.7% increase compared with 2011. To achieve these good results, fulfil its commitments in the new programmes, and secure its future, the Group has invested more than EUR 45 million (16.1% of its turnover) in development, R&D and directly in its plants. However, despite improved profitability, this massive and essential investment, coupled with increased needs for working capital due to the increase in activity, did not allow to balance the free cash flow, which remains negative. This situation has contributed to the weakening of the Group's cash flow, which stood at the end of the year at EUR 7 million, which is EUR 9.8 million less than in 2011.

This situation, which also results from difficulties in activating the recoverable advances linked to the new programmes, has the Board of Directors' full attention and justifies the continued efforts to further improve the profitability of operations, and at the same time to reduce their negative impacts on the Group's finances, the

financial objective for 2013 being to achieve a positive free cash flow. Therefore, provided that refinancing of the debt and of some contracts and the actual release of the recoverable advances happen after consolidation of the parent company's equity capital, the Group should be able to show a significantly improved financial structure.

With more than 2,300 people employed worldwide, of whom 1,800 are in Wallonia, the Group clearly intends, in this enhanced financial framework, to continue the development of its current activities. In particular, it aims to set up, alone or, preferably, with a broader shareholder base and ad hoc partnerships, the foundations for market and product diversification, and therefore guarantee its long-term future.

Pierre SONVEAUX
Chairman

SYNTHESE

SONACA Gosselies a poursuivi et maintenu en 2012 tous les efforts nécessaires en vue de réaliser les indispensables progrès qui lui permettront d'assurer sa pérennité : investissements en infrastructure, démarche LEAN, généralisation de l'Organisation Standardisée du Travail. Beaucoup de ces projets devraient voir leur concrétisation en 2013.

De leur côté, le pôle développement et présérie et le Bureau d'études ont connu une nouvelle année exceptionnelle en termes de volume d'activité compte tenu des six programmes en cours. Tous ont avancé selon le planning prévu. Ces programmes sont aujourd'hui entrés dans les dernières étapes de l'industrialisation et de la présérie avant le passage en production série. Cette bonne performance au regard des "deliverables" techniques et du respect des délais témoigne une fois encore de la capacité de SONACA à répondre aux exigences les plus élevées de ses grands clients.

En résumé, les faits marquants de l'année 2012 ont été les suivants :

- SONACA S.A. enregistre une hausse significative de son chiffre d'affaires de 7% par rapport à 2011, soit 234 millions d'euros ;
- SONACA S.A. renoue pour la seconde année consécutive avec un résultat positif de 3 millions d'euros (1,6 million en 2011) ;
- SONACA Group dégage un résultat positif (part du Groupe) de 1,3 million d'euros (-2,3 millions en 2011) ;
- SONACA a livré à ses clients 1.000 shipsets, soit un volume en hausse de 9% par rapport à 2011 ;
- Les filiales de SONACA Group, en particulier Montréal, ont enregistré d'excellents résultats et font l'objet d'une intégration opérationnelle intensive. Seule la filiale de Wichita souffre encore d'un niveau d'activité inférieur à nos attentes ;
- SONACA Group enregistre une croissance de 7% de son niveau d'emploi avec 2.300 personnes sur payroll au 31/12/2012.

Le Groupe SONACA entre en 2013 dans une nouvelle phase de son existence. Au terme d'un ambitieux programme de relance entamé en 2008 et grâce, en particulier, à d'indispensables gains de productivité, l'entreprise peut maintenant entamer un progressif redéploiement de ses activités.

Par la promotion de son précieux héritage et grâce aux compétences de ses équipes sur tous ses lieux de production, le Groupe SONACA peut désormais se concentrer sur la recherche de nouvelles activités de niche à haute valeur ajoutée tout en diversifiant son portefeuille de clients à long terme. La création d'un nouveau département, Sonaca Engineering Services (SES), est l'illustration concrète de notre volonté de valoriser notre savoir-faire et de servir de nouveaux clients.

Bernard DELVAUX
Administrateur délégué



SUMMARY

During 2012, SONACA Gosselies has continued and reinforced its efforts to ensure the improvements that will guarantee the company's long term future: infrastructure investments, the LEAN approach, spread of the Standardised Organisation of Work. Many of these improvements are expected to become effective in 2013.

Both the Development and Pre-series Center and the Design Office experienced another outstanding year in terms of the volume of activities taking into account the six ongoing programmes, all of which progressed according to schedule. The programmes have now reached the last stages of industrialisation and pre-series before entering into serie production. Considering the technical deliverables and the deadlines to be met, this positive performance again demonstrates SONACA's ability to meet the highest requirements of its principal clients.

In a nutshell, these were the most significant events in 2012:

- SONACA S.A. recorded a significant 7% (or EUR 234 million) rise in its turnover compared with 2011 ;
- For the second year in a row, SONACA S.A. recorded a positive result of EUR 3 million (compare to EUR 1.6 million in 2011);
- The SONACA Group reaches a positive result (share of the Group) amounting to EUR 1.3 million (compared to EUR -2,3 million in 2011);
- SONACA delivered 1,000 shipsets to its customers: an increase in volume of 9% compared with 2011;
- The SONACA Group's subsidiaries, and in particular Montreal, recorded excellent results and are undergoing an intensive operational integration; Wichita is the only subsidiary whose level of activities has not yet come up to our expectations;
- The SONACA Group recorded a 7% growth of its employment level, with 2,300 people on the payroll as of 31 December 2012.

In 2013, the SONACA Group is to enter a new stage in its existence. Upon completion of an ambitious recovery programme that started in 2008 and due, in particular, to essential gains in productivity, the company can now start to redeploy its activities progressively. Through the promotion of its precious legacy and thanks to the skills of the teams operating at the various production sites, the SONACA Group can now focus on looking for new niche businesses with high added-value, while diversifying its client portfolio in the long run. The creation of a new department, Sonaca Engineering Services (SES), is concrete evidence of our willingness to enhance our know-how and to reach new customers.

Bernard DELVAUX
Managing Director

CORPORATE GOVERNANCE

Conformément à ses statuts, la société est administrée par un Conseil d'administration comprenant au moins six administrateurs nommés par l'Assemblée générale. Les mandats de ceux-ci ne peuvent excéder six années, les administrateurs sortants étant cependant rééligibles.

Le Conseil délègue la gestion journalière à l'Administrateur délégué suivant des règles de délégation qu'il établit et dont il contrôle le respect. Le Conseil se compose actuellement de dix administrateurs dont la liste est reprise en page 6 du présent rapport. Il est présidé par M. Pierre SONVEAUX tandis que la gestion journalière est assurée par M. Bernard DELVAUX, Administrateur délégué et seul administrateur exécutif du Conseil. Le Directeur financier est invité à participer aux réunions. Sur proposition du Président et de l'Administrateur délégué, le Conseil peut être élargi, pour certains points abordés, à d'autres directeurs ou au Commissaire.

Le Conseil s'est réuni cinq fois au cours de l'exercice 2012. Il a abordé et traité les sujets suivants :

- arrêt des comptes au 31/12/2011 et approbation du rapport de gestion de l'exercice 2011 ;
- adoption du budget 2013 ;
- examen régulier et approfondi des comptes de la société et de ses filiales et suivi de la trésorerie du Groupe ;
- suivi des filiales étrangères ;
- discussion de la stratégie du Groupe ;

Depuis 2004, le Conseil d'administration a par ailleurs jugé nécessaire, en fonction du développement du Groupe à l'international, de revoir son fonctionnement et de se faire aider par un Comité d'Audit et un Comité de Rémunérations dont il a défini les missions et compositions et qui sont appelés à lui faire rapport régulièrement. Le Comité d'Audit est composé de 3 administrateurs non exécutifs, dont le Président du Conseil, et est assisté par le Directeur financier et, le cas échéant, s'il le souhaite, par le Commissaire de la société. L'Administrateur délégué est invité à participer aux réunions.

CORPORATE GOVERNANCE

In accordance with its Articles of Association, the company is administered by a Board of Directors composed of at least six directors appointed at the General Meeting. They are appointed for a maximum term of six years but may be reappointed at the end of the term.

The Board entrusts the Managing Director with the daily management of the company according to the authority rules the Board establishes and whose compliance it controls. The Board is currently comprised of ten Directors who are listed on page 6 of this report. It is chaired by Mr. Pierre SONVEAUX, whereas the daily management is ensured by Mr. Bernard DELVAUX, Managing Director and sole executive director on the Board. The Chief Financial Officer is invited to attend the Board meetings. Upon proposal by the Chairman and the Managing Director, the Board can be extended to other managers or to the Auditor in order to discuss specific points.

The Board met five times over financial year 2012. The following topics were discussed and dealt with:

- Balancing of accounts as of 31/12/2011 and approval of financial year 2011 Management Report;
- Adoption of the 2013 budget;
- Regular and in-depth analysis of the accounts of the company and its subsidiaries and follow-up of the Group's finances;
- Follow-up of the foreign subsidiaries;
- Discussion of the Group's strategy;

Since 2004, due to the international development of the Group, the Board of Directors has deemed necessary to review its operation and request the assistance of an Audit Committee and a Remuneration Committee. Their missions and composition were defined by the Board, to which they report regularly. The Audit Committee consists of 3 non-executive directors, among whom the Board Chairman. It is assisted by the Chief Financial Officer and, as required and/or if requested, by the company Auditor. The Managing Director is invited to attend the meetings.

Le Comité a pour mission de :

- préparer les travaux du Conseil d'administration en matière de suivi, contrôle et analyse de la situation financière de la société et de ses filiales ;
- s'assurer du bon fonctionnement du contrôle externe et interne de la société et de ses filiales en fonction d'un objectif de fiabilité des informations transmises ;
- depuis janvier 2008, le contrôle permanent de la bonne exécution de la politique de couverture de change arrêtée par le Conseil d'administration lui est effectivement conféré.

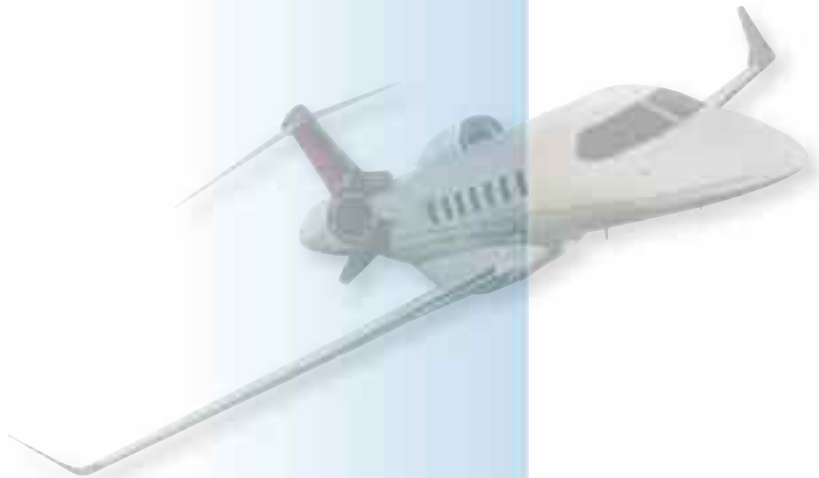
Ce Comité s'est réuni à deux reprises au cours de l'exercice 2012.

Le Comité de Rémunérations est composé de quatre membres, dont trois administrateurs non exécutifs. Le Président du Conseil, ainsi que l'Administrateur délégué en font partie.

Sa mission est de :

- assister le Conseil d'administration dans la détermination de la rémunération des dirigeants de la société et de ses filiales ;
- s'assurer de la mise en œuvre d'un système d'évaluation et de rémunération cohérent pour le personnel de l'entreprise et de ses filiales.

Le Comité de Rémunérations s'est réuni une fois au cours de l'exercice 2012.



The missions of the Committee are:

- Preparing the Board of Directors' work in terms of follow-up, control and analysis of the financial situation of the company and its subsidiaries;
- Ascertaining the correct performance of both the internal and external surveys of the company and its subsidiaries, with a view to guarantee the reliability of the transmitted information;
- Since January 2008, it has been effectively imparted the permanent monitoring of the correct execution of the foreign currency hedging policy decided on by the Board of Directors.

The Committee met twice over financial year 2012.

Four members form the Remuneration Committee, among whom three non-executive directors. The Chairman of the Board and the Managing Director are part of it.

The Committee's assignments are:

- Assisting the Board of Directors in defining the remunerations of the managers of the company and its subsidiaries,
- Ensuring the setting up of a consistent assessment and remuneration system for the personnel of the company and its subsidiaries.

The Remuneration Committee met once over financial year 2012.

CAPITAL

38 992 670 Euro – SITUATION AU 31 DECEMBRE 2012 • SITUATION ON DECEMBER 31ST, 2012

FIWAPAC	91,29 %
SFPI	7,7 %
WESPAVIA	1 %
SABCA	0,01 %

CONSEIL D'ADMINISTRATION - BOARD OF DIRECTORS

Pierre SONVEAUX	Président - Chairman
Bernard DELVAUX	Administrateur délégué - Managing Director
Jean COURTIN	Administrateur - Director
Pierre CUISINIER	Administrateur - Director
Marc DEBOIS	Administrateur - Director
Michel MOLL	Administrateur - Director
Anne PRIGNON	Administrateur - Director
Jean LEBLON	Administrateur - Director
Denis TILLIER	Administrateur - Director
Denis RONDAY	Administrateur - Director

COMMISSAIRE - AUDITOR

RSM Inter Audit représenté par M. Thierry Lejuste - represented by Mr. Thierry Lejuste

COMITE D'AUDIT - AUDIT COMMITTEE

Denis TILLIER	Président - Chairman
Pierre SONVEAUX	Administrateur - Director
Jean COURTIN	Administrateur - Director
Bernard DELVAUX	Administrateur délégué - Managing Director
Paul ADAM	Directeur Finances et Stratégie - Chief Financial & Strategy Officer

COMITE DE REMUNERATIONS - REMUNERATION COMMITTEE

Michel MOLL	Président - Chairman
Pierre SONVEAUX	Administrateur - Director
Bernard DELVAUX	Administrateur délégué - Managing Director
Jean LEBLON	Administrateur - Director

COMITE DE DIRECTION - EXECUTIVE COMMITTEE

Bernard DELVAUX	Administrateur délégué SONACA Groupe - Managing Director SONACA Group
Paul ADAM	Directeur Finance & Stratégie SONACA Groupe - Chief Financial & Strategy Officer - SONACA Group
Michel BILOCQ	Directeur des Achats et Sous-Traitance - Purchasing and Sub-contracting Manager
Jan BOECKX	Directeur Opérations (Production série) - Operation Manager (Series Production)
Ronald CLAEYS	Directeur Qualité SONACA Groupe - Quality Manager SONACA Group
Jeroen DE RYCKE	Directeur des Systèmes d'Information - Manager of Information Systems
Marcel DEVRESSE	Directeur des Ventes AIRBUS et EMBRAER - AIRBUS and EMBRAER Sales Manager
Thierry DUESBERG	Directeur commercial (à partir du 1er novembre 2012) - Commercial Manager (as from 1 November 2012)
André GREGOIRE	Directeur technique (à partir du 1er mai 2012) - Technical Manager (as from 1 May 2012)
Pierre GRENIER	Directeur des Ressources humaines, Administratif et Assurances - Manager of Human Resources, Administration and Insurance
Hugues LANGER	Directeur Développement et présérie - Development and Pre-series Manager
Michel MILECAN	Directeur des Ventes DASSAULT, BOMBARDIER, Spatial et UAV - DASSAULT, BOMBARDIER, Space and UAV Sales Manager
Claude NYSSSEN	Directeur Technique (jusqu'au 30 avril 2012) - Technical Manager (until 30 April 2012)

CHIFFRES CLES
KEY FIGURES

en milliers d'euros <i>in thousands of Euro</i>	R2009 consol	R2010 consol	R2011 consol	R2012 consol
Ventes et Prestations <i>Operating income</i>	217 947	242 405	309 546	350.949
Valeur ajoutée <i>Added value</i>	89 568	117 522	152 319	179.378
Amortissements <i>Depreciation</i>	17 895	21 076	18 508	37.504
Résultat d'exploitation (EBIT) <i>Operating profit (EBIT)</i>	(38 277)	(3 407)	15 437	15.494
Cash flow opérationnel (EBITDA) <i>Operational cash flow (EBITDA)</i>	(23 322)	6 274	32 412	48.161
Résultat avant impôts <i>Profit/loss before taxation</i>	(66 847)	(15 236)	(2 162)	1.448
Résultat net (part du Groupe) <i>Net profit / loss (Group's share)</i>	(67 424)	(15 957)	(2 281)	1.303
Cash flow net (part du Groupe) <i>Net cash flow (Group's share)</i>	(35 111)	(5 599)	17 642	35.215
Fonds propres et assimilés <i>Shareholders' Equity</i>	69 880	59 597	43 797	43.781
Investissements (hors NRC) <i>Investments (excl. NRC)</i>	14 817	16 571	11 805	13.547
Investissements NRC <i>Investments NRC</i>	7 957	24 943	28 451	13.194
Total du bilan <i>Balance sheet total</i>	372 376	367 425	374 022	394.796
Effectifs moyens (filiales non comprises) <i>Average manpower (excl.subsidiaries)</i>	1 580	1 437	1 467	1.442



DÉPARTEMENT COMMERCIAL ET SONACA ENGINEERING SERVICES : SATISFACTION DE NOS CLIENTS ET PROMOTION DE NOS COMPÉTENCES

Thierry Duesberg (Directeur commercial) et Yves Delatte (Business Development Manager) sont en charge des contrats commerciaux actuels et de leurs développements futurs. En 2012, SONACA a lancé Sonaca Engineering Services (SES). Un nouveau département porteur de perspectives stratégiques à long terme.

Thierry Duesberg, quel est le bilan commercial de 2012 ?

Nous avons constaté un maintien des cadences chez tous nos clients, ce qui nous a permis de revenir à des volumes de production en hausse de 9% et ce, malgré un contexte économique international frappé par la crise. Nos clients et les compagnies aériennes confirment les besoins de nouveaux appareils, à long terme. C'est une bonne chose pour notre volume d'activités.

Et au niveau de vos relations avec vos clients ?

Les voies d'amélioration empruntées depuis plusieurs années se sont révélées fructueuses. Nous avons été notamment récompensés par AIRBUS et obtenu le "best supplier award". Une récompense qui confirme nos progrès et notre volonté permanente d'améliorer nos processus de production pour offrir le meilleur service à nos clients.

Et 2013 ?

La stratégie commerciale à long terme de SONACA est de développer son portefeuille de clients pour valoriser ses compétences et multiplier ses activités. Notre nouveau département Sonaca Engineering Services sera un des moteurs de cette diversification.

Yves Delatte, quel est l'objectif principal de Sonaca Engineering Services ?

Notre premier objectif est de valoriser le fantastique héritage technique de SONACA dans une offre de services haut de gamme. Notre ambition est l'intensification de la diversification de nos clients en développant des activités plus profitables et moins exposées aux risques de nos programmes habituels, comme les volumes ou l'exposition aux cours de change.

COMMERCIAL DEPARTMENT AND SONACA ENGINEERING SERVICES: SATISFYING OUR CLIENTS AND PROMOTING OUR SKILLS

Thierry Duesberg (Commercial Manager) and Yves Delatte (Business Development Manager) are in charge of the ongoing commercial contracts and of their future evolution. In 2012, SONACA launched Sonaca Engineering Services (SES), a new department which opens strategic prospects in the long term.

Thierry Duesberg, what are the commercial results for 2012?

Despite the global economic context of crisis, we have noted that the production rates remained steady with all our customers, which allowed us to reach a 9% growth in our production volume. Our customers and the airline companies are confirming their needs for new aircraft in the long run. And of course that's a good thing for our volume of business.

And your relationships with your clients?

The lines of improvement that we have been following for several years now have turned out to be fruitful. We were, for example, rewarded by AIRBUS and obtained their "Best Supplier" award. This confirms both the progress we are making and our constant will to improve our production processes so as to offer the best service to our customers.

And in 2013?

SONACA's long-term commercial strategy consists in developing its customer portfolio in order to enhance its skills and multiply its activities. Our new department, Sonaca Engineering Services (SES), will be one of the mainsprings of this diversification.

Yves Delatte, what is Sonaca Engineering Services main purpose?

Our main objective is to enhance SONACA's extraordinary technical legacy by offering top of the range services. Our ambition is to enhance our customer base through the development of more profitable activities, which are less exposed to the risks, such as volume variations or exchange rate fluctuations, than our usual programmes.





Comment avez-vous lancé SES ?

En 2012, nous avons fondé une petite équipe rapprochée qui a développé la proposition de valeur et articulé l'offre de services. Nous avons multiplié les contacts et conclu d'emblée un contrat avec un grand avionneur qui avait besoin de services pointus à très court terme. Cette première mission a totalement satisfait notre client et nous a confortés dans nos choix stratégiques.

Et pour 2013 ?

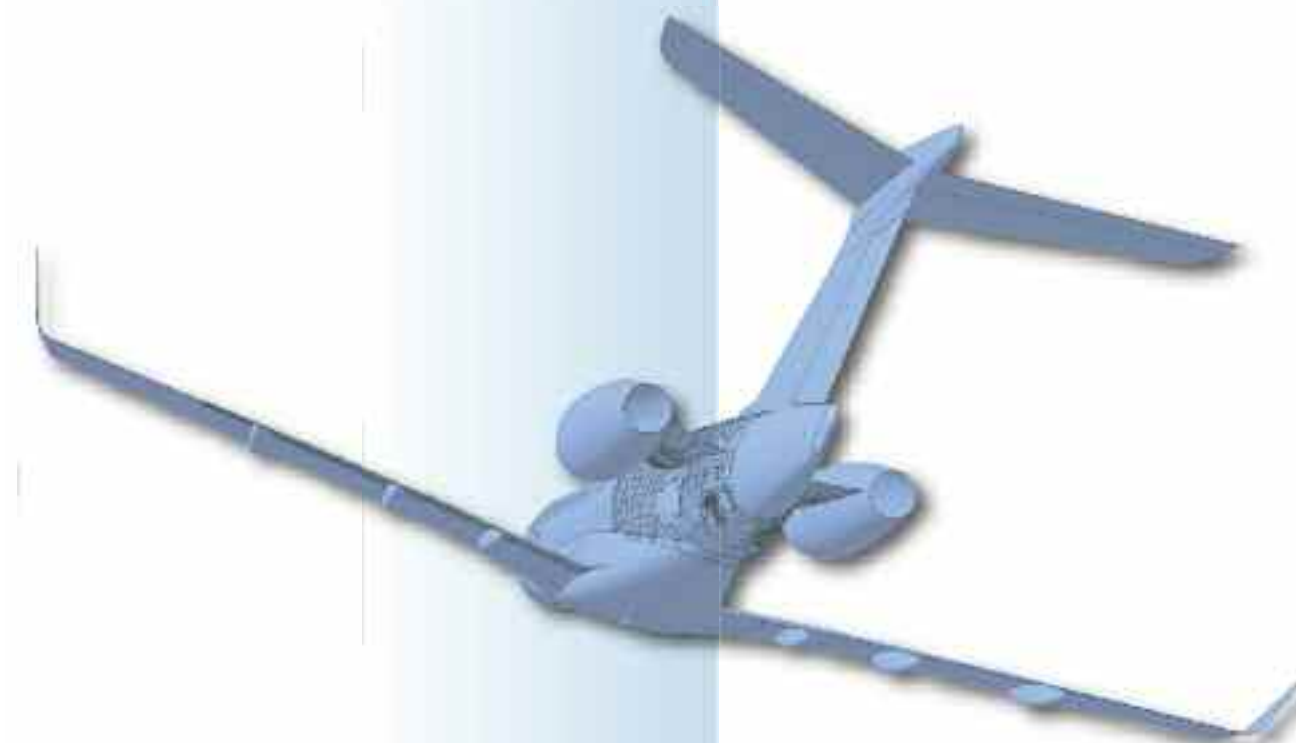
En plus du développement de services de pointe pour des OEMs et les plus importants "Tier 1", nous développerons un service de support à la valorisation de composantes industrielles dans le cadre de contrats internationaux et/ou gouvernementaux (offset support) et aussi la résolution de problèmes aigus dans la chaîne d'approvisionnement de grands avionneurs. Enfin, nous poursuivrons nos efforts commerciaux activement et serons présents sur les principaux salons internationaux pour promouvoir nos compétences et notre savoir-faire.

How did you launch SES?

In 2012, we set up a small, close-knit team which developed and structured the offer of services. We then multiplied the contacts and managed to immediately secure a contract with a large aircraft manufacturer that needed short-term advanced services. Our client was fully satisfied with this first mission, which justified our strategic choices.

And for 2013?

In addition to the development of our advanced services for OEMs and prime Tier 1, we will set up a support service aiming at enhancing the existing industrial facilities in the framework of international and/or governmental contracts (offset support), as well as solving acute problems in the supply chain of prime aircraft manufacturers. Finally, we will also actively continue our commercial efforts and we will be present at the main international exhibitions in order to show-case our skills and know-how.





PÔLE DÉVELOPPEMENT ET PRÉSÉRIE : SIX PROGRAMMES EN GESTATION SONT PRÊTS À ENTRER EN PRODUCTION SÉRIE

Avec pas moins de six nouveaux programmes en gestation, le pôle développement et présérie de SONACA fonctionne en pleine activité depuis plusieurs années.

Hugues Langer dirige cette entité forte de pas moins de 350 ingénieurs et techniciens :

L'activité de développement liée aux nouveaux programmes (Airbus A350 et A400M, Embraer Legacy 450/500, Bombardier CSeries, Learjet 85, Pilatus PC24, Dassault F7XM1000) a culminé en 2011 et 2012. Pour gérer cette activité, une entité spécifique avait été mise sur pied de manière prévisionnelle en mars 2010 : le pôle Développement & Présérie. Après une période de mise en place et de consolidation, cette entité regroupe aujourd'hui toutes les activités du développement, c'est-à-dire l'Engineering de conception et certification, l'Industrialisation et la Production Présérie.

Comment vous répartissez-vous ce volume d'activité ?

Ces activités sont pilotées par des chefs de Programme, dont les objectifs principaux sont le respect des coûts de développement et de fabrication, le respect du planning de développement et le respect du planning de livraison des éléments. Outre les nouveaux programmes, ce pôle a également la responsabilité des modifications demandées par le client en programmes série, des activités de R&D et des activités spatiales.

L'activité spatiale principale en 2012 a été concentrée sur le développement de la plateforme CSO pour Astrium, dont le premier module est en phase d'essais structuraux.

Quels sont les points forts de cette force de frappe technique et internationale ?

- Une prestation end-to-end sous la même responsabilité ;
- Une organisation de management de programme basée sur la méthode PMI, avec des programmes managers certifiés ;
- Un Engineering reconnu mondialement, notamment dans la conception et la certification de structures ainsi que dans la simulation numérique de phénomènes affectant notre produit phare, les bords d'attaques, comme l'impact d'oiseau et la performance de dégivrage ;

DEVELOPMENT AND PRE-SERIES CENTER : SIX PROGRAMMES IN THE PIPELINE AND READY TO ENTER THE SERIES PRODUCTION STAGE

With no less than six new programmes in preparation, SONACA's Development and Pre-Series Center has been running at full speed for several years now.

Hugues Langer is at the head of this body which is composed of no less than 350 engineers and technicians:

The development activity related to the new programmes (Airbus A350 and A400M, Embraer Legacy 450/500, Bombardier CSeries, Learjet 85, Pilatus PC24, Dassault F7XM1000) reached a peak in 2011 and 2012. To manage this business, a specific organisation had been provisionally set up in March 2010: the Development & Pre-Series Center. After a set-up and reinforcement period, the

entity now includes all the development activities, i.e. Design and Certification Engineering, Industrialisation and Pre-Series Manufacturing.



How do you distribute the work volume within the Center?

The activities are managed by Programme Managers, whose main objectives are to comply with the development and manufacturing budget, the development schedule and the shipset delivery deadlines. In addition to the new programmes, the Center is also responsible for the changes requested by customers in the series-produced programmes, and for both R&D and space-related activities. In 2012, the main space-related activity focused on the development of the CSO platform for Astrium, of which the first module is now in the structural test stage.

What are the strengths of this technical and international strike force?

- An end-to-end service grouped under the same leadership
- A programme management organisation based on the PMI methodology, with certified programme managers;
- World-renowned engineering, particularly in the design and certification of structures, as well as in the digital simulation of phenomena that affect our flagship product, the leading edges, such as bird strike and de-icing performance;

- Une compétence importante en industrialisation dans les domaines de l'assemblage automatisé, de la production de pièces composites et du formage de pièces métalliques complexes;
- Une équipe professionnelle en charge des essais structuraux.

Progressivement, les nouveaux programmes sur lesquels vous travaillez vont entrer en production série. Comment organisez-vous cette transition ? Effectivement, à la fin de 2013, il doit y avoir un passage de témoin de la production présérie vers la production série, pour la majorité des nouveaux programmes. Environ une centaine de shipsets, tous programmes confondus, auront alors été produits et mis au point. Une organisation spécifique a été mise en place pour assurer cette transition avec succès.



- A remarkable industrialisation skill in fields such as automated assembly, composite part manufacturing and complex metal part forming;
- A professional team in charge of structural tests.

The new programmes you have been working on are about to begin their progressive entry into series production. How do you organise the hand-over? At the end of 2013, most of the new programmes that are in the pre-series production stage will indeed enter into series production. Taking all programmes into account, about a hundred shipsets will then have been produced and optimized for series production. We have also developed a specific organisation that will be in charge of making the transition a success.



RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT

Emmanuelle Paquay, Responsable Recherche & Développement de SONACA travaille avec ses équipes sur plusieurs projets orientés « client » et destinés notamment à optimiser la gestion des coûts de production. Parmi ces projets, citons Coalesce2, TEFFA et Maaximus.

Frédéric Desrumaux, vous êtes le chef de projet TEFFA/Maaximus. Sur quoi ont porté vos travaux en 2012 ?

Les projets TEFFA (financement régional wallon) et Maaximus (financement européen) portaient sur la fabrication de panneaux de fuselage en matériaux composites. Depuis le lancement de ces projets, nous avons travaillé sur le design, le dimensionnement, les aspects manufacturing et les essais de validation de ces panneaux composites.

Avec quels résultats ?

Le projet débouche sur plusieurs concepts validés de panneaux de fuselage, particulièrement par différents procédés de fabrication. Ces concepts sont notamment applicables à d'autres types de panneaux de structure, comme des panneaux de porte.

Quels avantages pour le client ?

En 2012, nous avons conçu et fabriqué des panneaux composites de dimensions représentatives. Nous disposons désormais d'une évaluation technico-économique pour la fabrication de panneaux de structure en composite. Les avancées de ce projet pour SONACA vont permettre de mieux répondre aux demandes de nos clients et d'optimiser nos offres commerciales.

Stéphane Debaisieux, vous êtes le chef de projet COALESCE2.

Sur quoi ont porté vos travaux en 2012 ?

Le projet COALESCE2, subsidié par l'Europe, avait pour objectif principal la réduction des coûts de fabrication des bords d'attaque fixes. Il avait l'avantage de regrouper de nombreux partenaires dont SAAB, AIRBUS, ALENIA, FOKKER AEROSTRUCTURES, EADS IW,... Sur la base de l'A320, nous avons travaillé à l'identification des solutions technico-économiques visant à la réduction des coûts récurrents.

Avec quelle méthode ?

Grâce à l'outil statistique et à une analyse basée sur les risques et opportunités, en particulier à la méthode de Monte-Carlo, nous pouvons désormais, sur des paramètres pertinents, calculer la probabilité d'être dans une plage donnée de coûts. Entre autres choses, cette méthode va nous permettre d'effectuer des analyses de sensibilité de nos offres et de fixer, à terme, la prise de risque pour un projet. C'est donc un outil qui se révélera extrêmement utile dans le cadre de nos futures offres et engagements envers nos clients.

RESEARCH & DEVELOPMENT

Emmanuelle Paquay, SONACA's R&D manager, and her teams work on several "client-oriented" projects that aim particularly at optimizing production costs. Among the projects are, notably, Coalesce2, TEFFA and Maaximus.

Frédéric Desrumaux, you are the TEFFA/Maaximus project manager. What was the focus of your work in 2012?

The TEFFA (Walloon regional financing) and Maaximus (European financing) projects focus on the manufacture of fuselage panels made of composite materials. Since the launch of these projects, we have been working on design, dimensioning and manufacturing aspects, as well as on validation tests for the composite material panels.

With what results?

The project has led on to several concepts of fuselage panels, validated through various manufacturing processes. The concepts are also applicable to other types of structural components, such as door panels.

What are the benefits for the client?

In 2012, we developed and manufactured composite material panels of representative dimensions. We now have at our disposal a technical and economical assessment for the manufacturing of structural panels made of composite materials. The advances made in this project will enable SONACA to better meet its customers' requirements and optimize its product offer.

Stéphane Debaisieux, you are the COALESCE2 project manager.

What was the focus of your work in 2012?

The COALESCE2, subsidized by the EU aimed principally at reducing the manufacturing costs of the fixed leading edges. It had the advantage of bringing together many partners, such as SAAB, AIRBUS, ALENIA, FOKKER AEROSTRUCTURES, EADS IW,... Basing ourselves on the A320, we focused on identifying technical and economical solutions for reducing recurring costs.

What was the method used?

Thanks to statistical tools, and a risk and opportunity assessment, in particular following the Monte-Carlo method, and relying on relevant parameters, we can now calculate the probability of being in a given cost range. Among other things, the method will enable us to carry out sensitivity analyses on our offers and to eventually determine the risk associated with a particular project. It is therefore a tool that will be extremely useful in the scope of our future offers and commitments toward our clients.





CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES SUR LE SEGMENT PRINCIPAL D'ACTIVITÉS DE SONACA

L'année 2012 s'est soldée pour SONACA par une progression significative de son chiffre d'affaires sur ses principaux programmes (AIRBUS, EMBRAER, DASSAULT). Ce chiffre est passé de 210 millions EUR en 2011 à 225 millions EUR en 2012. Cette croissance reflète la relative bonne santé du marché de l'industrie aéronautique dans un contexte difficile au niveau mondial. Pour 2013, ce chiffre devrait également s'inscrire à nouveau à la hausse, grâce notamment à l'entrée en production série des nouveaux programmes qui étaient encore en phase d'industrialisation en 2012.

Programmes AIRBUS

Les programmes AIRBUS se sont tous inscrits à la hausse en 2012 après plusieurs années de grande stabilité. Le programme A320 est passé de 411 unités en 2011 à 474 en 2012, le programme A330/A340 est passé de 92 unités en 2012 à 101 en 2013 et le programme A380 est passé de 25 à 27 unités. La contribution des programmes AIRBUS au chiffre d'affaires de SONACA s'est élevée à 141,2 millions EUR.

Programmes EMBRAER

La production des programmes EMBRAER a évolué en sens divers en 2012. Le programme EMBRAER 170 est passé de 12 à 23 unités pour le Center fuselage II, et de 12 à 22 unités pour les slats. Le programme ERJ145/Legacy 650 est passé de 12 à 20 unités pour le Center fuselage et de 12 à 21 unités pour le Rear fuselage. Les livraisons de bords d'attaque fixes sur ce programme sont passées de 15 à 21 unités en 2012. Le programme EMBRAER 190 a quant à lui enregistré une réduction de sa production en passant de 101 Center fuselage II en 2011 à 83 unités en 2012 et de 112 unités pour les slats à 82 unités. La contribution des programmes EMBRAER au chiffre d'affaires de SONACA s'est élevée à 63,8 millions EUR.

Programme DASSAULT F7X

Le programme F7X s'est inscrit dans une phase de grande stabilité depuis trois ans, après une année 2009 fortement impactée par la crise mondiale. En 2012, SONACA a livré 35 jeux de bords d'attaque fixes pour 39 en 2011 et 35 jeux de bords d'attaque mobiles pour 40 en 2011. La contribution du programme DASSAULT F7X au chiffre d'affaires de SONACA s'est élevée à 20 millions EUR, soit 8,5%.

GROWTH IN TURNOVER IN SONACA'S MAIN BUSINESS SEGMENT

2012 showed a significant progress in SONACA's turnover in the main programmes (AIRBUS, EMBRAER, and DASSAULT). The figure went from EUR 210 million in 2011 to EUR 225 million in 2012. This growth demonstrates the relative good health of the aircraft industry in a world-level difficult context. The figure should continue to rise in 2013, thanks to, among other things, the start of the series production stage for the new programmes that were still in the industrialisation stage in 2012.

AIRBUS programmes

All the AIRBUS programmes increased in 2012, after several years of high stability. The A320 programme passed from 411 units in 2011 to 474 in 2012, the A330/A340 programme rose from 92 units in 2012 to 101 in 2013 and the A380 programme went from 25 to 27 units. The AIRBUS programmes accounted for EUR 141.2 million of SONACA's turnover.

EMBRAER programmes

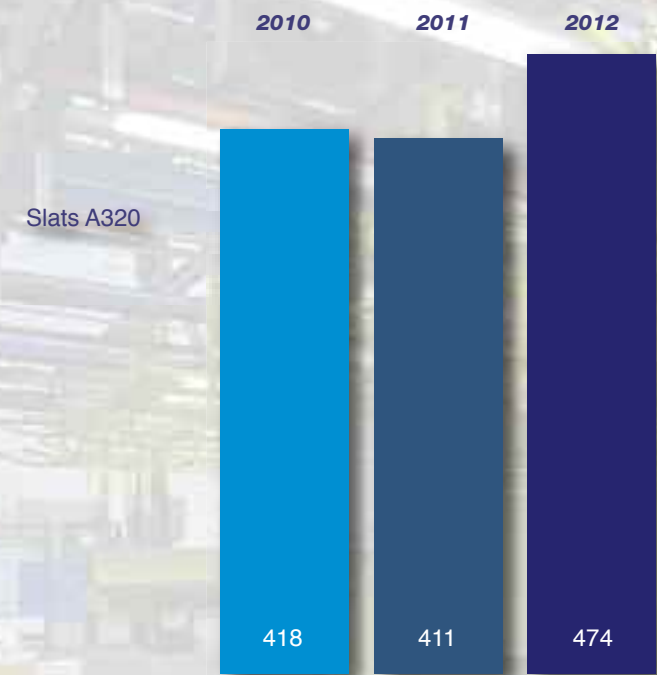
The production of the EMBRAER programmes evolved in various directions in 2012. The EMBRAER 170 programme went from 12 to 23 units for the Centre Fuselage II, and from 12 to 22 units for the slats. The ERJ145/Legacy 650 programme rose from 12 to 20 units for the Centre Fuselage II, and from 12 to 21 units for the Rear fuselage. The wing leading edges deliveries in the programme went from 15 to 21 units in 2012. As for the EMBRAER 190 programme, it recorded a reduction in its production and went from 101 Centre fuselage II in 2011 to 83 units in 2012, and from 112 units for the slats to 82 units. The EMBRAER programmes accounted for EUR 63.8 million of SONACA's turnover.

DASSAULT 7X programme

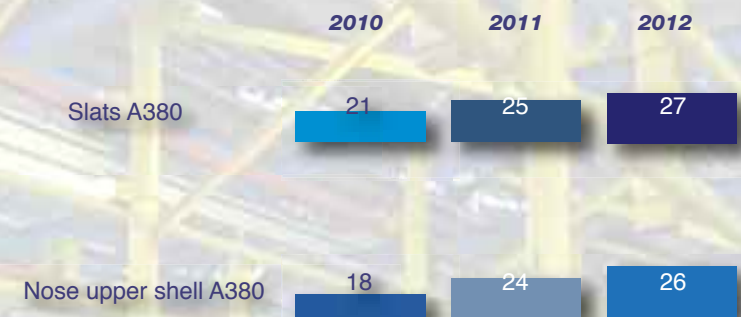
After the strong impact of the world crisis in 2009, the F7X programme has remained in an extremely stable phase for the last three years. In 2012, SONACA delivered 35 sets of fixed leading edges against 39 in 2011 and 35 sets of moveable leading edges, compared to 40 in 2011. The DASSAULT F7X programme accounted for 8.5% or EUR 20 million of SONACA's turnover.



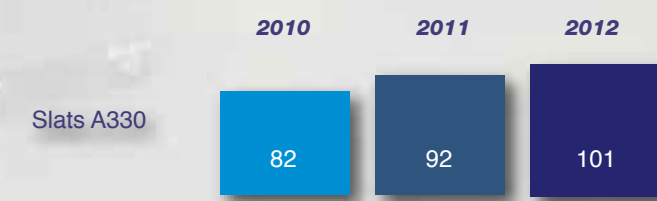
AIRBUS A320



AIRBUS A380

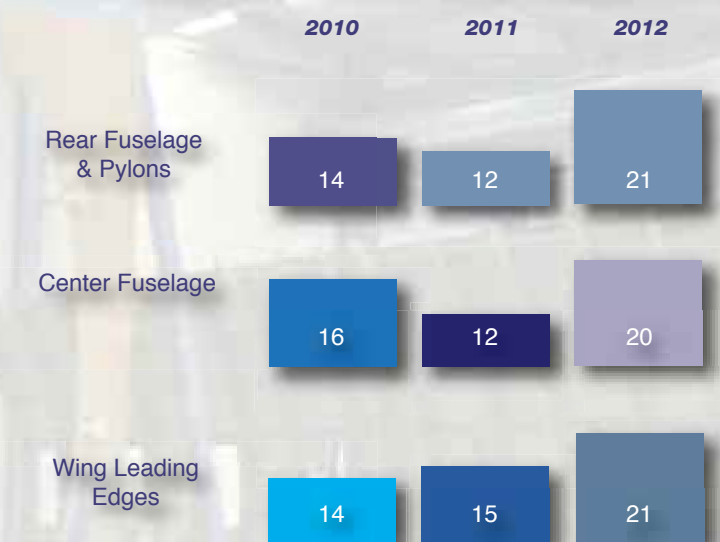


AIRBUS 330

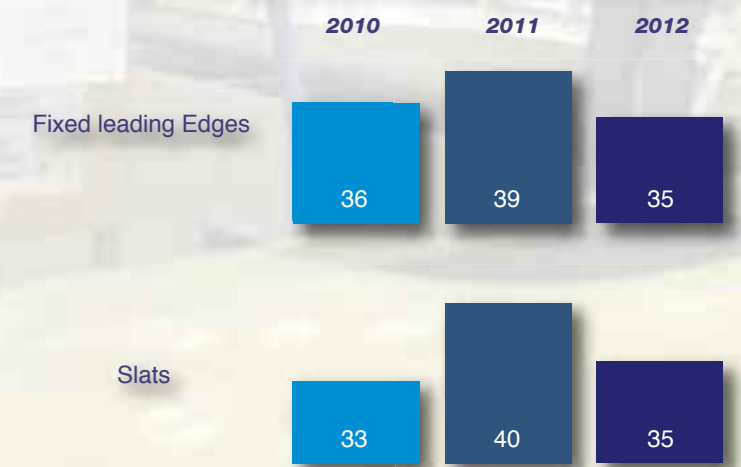


In number of shipsets / en nombre de shipsets

EMBRAER ERJ 145 / LEGACY 600/650

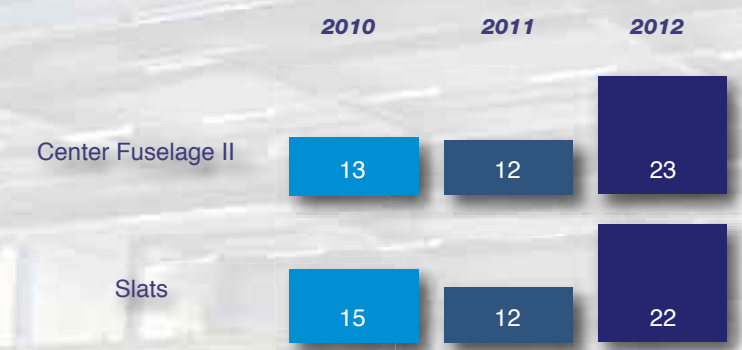


DASSAULT FALCON 7X

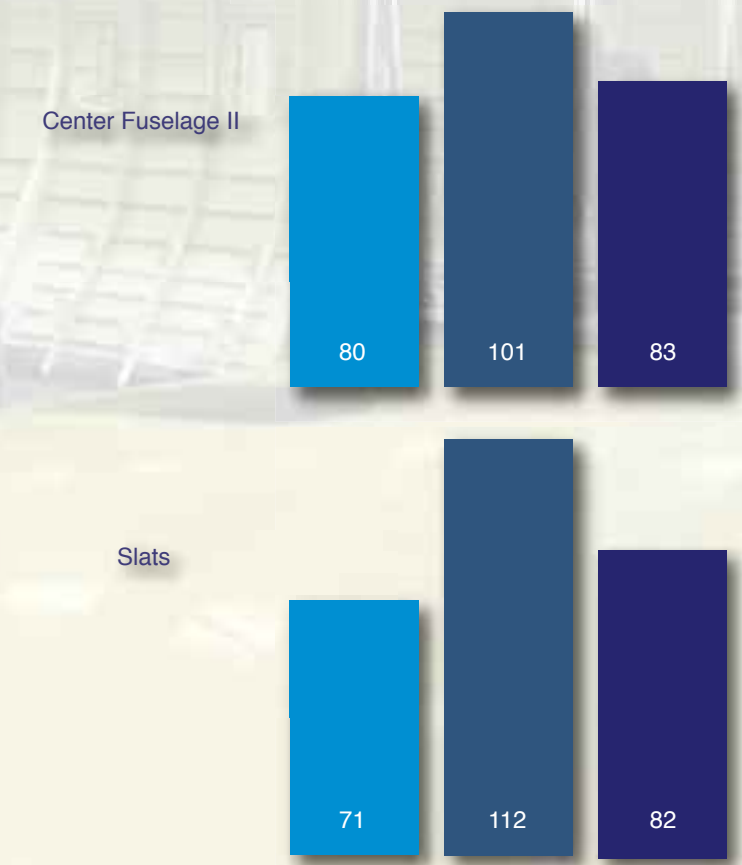


In number of shipsets / en nombre de shipsets

EMBRAER 170/175



EMBRAER 190/195





LE SECTEUR SPATIAL : UN AXE DE DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUE À LONG TERME

Pierre Taquet est le responsable des programmes spatiaux, menés depuis plus de 25 ans par SONACA en parallèle avec l'activité principale des structures aéronautiques.

Pierre Taquet, comment se passe la coexistence entre ces deux secteurs aux caractéristiques assez contrastées ?

C'est vrai que les petites séries qui relèvent quasiment du prototypage amènent des contraintes particulières au niveau industrie. Faire « bon du premier coup » est encore plus impératif sous peine de dérives importantes au niveau des coûts et délais. Le spatial SONACA bénéficie d'infrastructures industrielles importantes et d'expertise à tous les niveaux, développées par son secteur aéronautique. L'environnement spatial comporte son lot de particularités et d'exigences spécifiques qu'il faut maîtriser parfaitement pour s'insérer dans ce domaine à très haute valeur ajoutée. En retour, les programmes spatiaux apportent une connaissance des matériaux sur une plage beaucoup plus large. C'est aussi une excellente école à tous points de vue : le design commence très souvent d'une feuille quasi blanche, les solutions mises en œuvre sont un mélange d'innovations et de conservatisme bien compris, pour assurer par-dessus tout le succès de la mission.

Quels sont les points marquants pour 2012 et les objectifs du spatial pour 2013 ?

Sans aucun doute, c'est la structure de la plate-forme de CSO (Composante Spatiale Optique) qui est notre plus gros challenge. Avec un volume de 40 m³ environ et une masse à vide de plus de 600 kg, il s'agit réellement d'un très gros satellite, dont tous les moyens de fabrication et d'essais sont dimensionnés en conséquence. En 2012, nous avons franchi avec succès l'étape de la CDR (Critical Design Review) et avons ensuite produit et quasiment achevé la première structure. En 2013, nous réalisons les essais de qualification, et livrerons à Astrium les deux structures de la tranche ferme du Contrat.

Quelles sont les perspectives à plus long terme ?

SONACA a fait du secteur spatial un axe de développement stratégique à long terme. C'est un secteur à haute valeur ajoutée où nos compétences peuvent être valorisées. Ce sont aussi — pour nous — des marchés en Euro dont les cycles conjoncturels ne sont pas les mêmes que ceux de l'aéronautique. Il y a donc un effet de lissage de la charge du Bureau d'Etudes. Nous restons donc très attentifs à toutes les opportunités qui se font jour à travers les différents programmes institutionnels, à l'initiative d'entités comme l'Agence Spatiale Européenne (ESA) ou le CNES français, mais aussi issues d'entreprises privées comme la société suisse S3 avec le projet SOAR, que nous allons explorer plus en détail dès 2013.



THE SPACE SECTOR: A LONG-TERM STRATEGIC LINE OF DEVELOPMENT

Pierre Taquet is in charge of the space programmes that SONACA has been running for more than 25 years simultaneously with its main aircraft structure business.

Pierre Taquet, how do these two rather different sectors manage to coexist?

I must admit that small series, which are almost of a prototype nature, present particular constraints in terms of manufacturing. It is even more imperative to get it right the first time round, in order to prevent costs and deadlines from drifting significantly. Thanks to the aircraft business, SONACA's space projects benefit from extensive industrial facilities and expertise at all levels. The space environment has its share of particularities and specific requirements that need to be thoroughly mastered to fit into this high-added-value field. In return, the space programmes bring a wider knowledge of materials, and they teach us many things: the design very often starts with an almost blank sheet of paper and the implemented solutions are a mix of innovation and well-understood conservatism, to ensure, above all, that the mission will be successful.

What were the key events in 2012 and what are the objectives of the space projects in 2013?

Without the slightest doubt, the structure of the CSO (Composante Spatiale Optique) platform is our biggest challenge. With a volume of 40 m³ and an empty weight of more than 600 kg, it is a very large satellite, whose manufacturing and testing means are dimensioned accordingly. In 2012, we successfully passed the CDR (Critical Design Review) milestone and have subsequently manufactured and almost completed the first structure. In 2013, we will carry out the qualification tests and deliver to Astrium the two structures that come under the firm part of the contract.

What are the prospects in the longer run?

The space sector is a long-term strategic line of development for SONACA. This is a high-added-value sector, where our competences can be enhanced. To us, it also means markets in Euro, whose economic cycles are not the same as those of the aircraft sector. This generates a smoothing effect on the Design Office's workload. We therefore keep our eyes open to spot any opportunities in the various state programmes and the initiatives of bodies such as the European Space Agency (ESA) or the French CNES, as well as those of private companies such as the Swiss company S3's SOAR project which we will explore more thoroughly in 2013.





RESSOURCES HUMAINES : RETOUR À LA CROISSANCE ET DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

Depuis 2010, les effectifs du Groupe SONACA se sont inscrits à la hausse, enregistrant une croissance de l'ordre de 13%. Le service des Ressources humaines de l'entreprise a concentré ses efforts, notamment sur la qualité des recrutements et sur le développement du personnel de l'entreprise.

Christine Degembe, vous êtes en charge du recrutement. Comment évolue celui-ci au niveau du Groupe SONACA ?

Au niveau de notre maison-mère, nous avons recruté significativement dans les différents domaines de nos activités : opérateurs qualifiés, employés dans les services support, cadres spécialisés... Au total, plus de 100 nouveaux collaborateurs nous ont rejoints en 2012. Nous avons formé près d'une cinquantaine d'opérateurs externes dont 35 ont maintenant rejoint le payroll SONACA et poursuivent leur intégration dans notre entreprise.

L'entreprise garde-t-elle son attractivité ?

Dans tous nos domaines spécifiques, SONACA reste une référence pour bon nombre de candidats : les ingénieurs, les techniciens, les opérateurs... nous contactent et circulent sur notre site Web. L'utilisation de nos différents outils internet (site internet, réseaux sociaux tels que LinkedIn,...) renforce notre présence, y compris chez les personnes en recherche « passive ».

Sonaca Engineering Services, un tremplin pour les jeunes diplômés ?

Le développement de ce service dont le responsable a été recruté en 2012 est un atout incontestable pour renforcer notre attractivité auprès des jeunes diplômés désireux de compléter leur formation par une expérience internationale riche de perspectives.

Stéphane Monseu, vous êtes en charge du développement du personnel et des cadres en particulier, quels outils avez-vous mis en place ?

En 2012, nous avons introduit deux nouveaux outils. D'une part, un 360° Feedback informatisé portant sur la pratique des valeurs SONACA par les cadres. Le rapport délivré par cet outil permet au cadre concerné d'élaborer un plan d'actions pour renforcer sa pratique de nos valeurs (Satisfaction du client, Dynamisme, Travail en équipe, Transparence, Rapidité, Responsabilité, Lean). D'autre part, un outil de gestion en « Self-service » et sans papier, des aspects administratifs du

HUMAN RESOURCES: A RETURN TO GROWTH AND SKILLS DEVELOPMENT

Since 2010, SONACA Group's manpower has steadily increased, with an overall growth of around 13%. The company's Human Resource Department has focused in particular on the quality of its recruitments and on the development of the company's personnel.

Christine Degembe, you are in charge of recruitment. How has recruitment evolved within the SONACA Group?

In the parent company, we have recruited significant numbers of people across our different fields of activity: qualified operators, employees in the support services, specialised executives... More than 100 new colleagues have joined us during 2012. We have also trained about 50 hired operators, 35 of whom are now on SONACA's payroll and are pursuing their integration into the company.

Is the company still attractive as an employer?

In all our specific fields of activity, SONACA remains a reference for numerous types of applicant engineers, technicians, operators who contact us directly or visit our website. Our presence in various Internet tools (website, social networks such as LinkedIn, etc.) also

strengthens our visibility, including to a more "passive" audience.

Is Sonaca Engineering Services a springboard for young graduates?

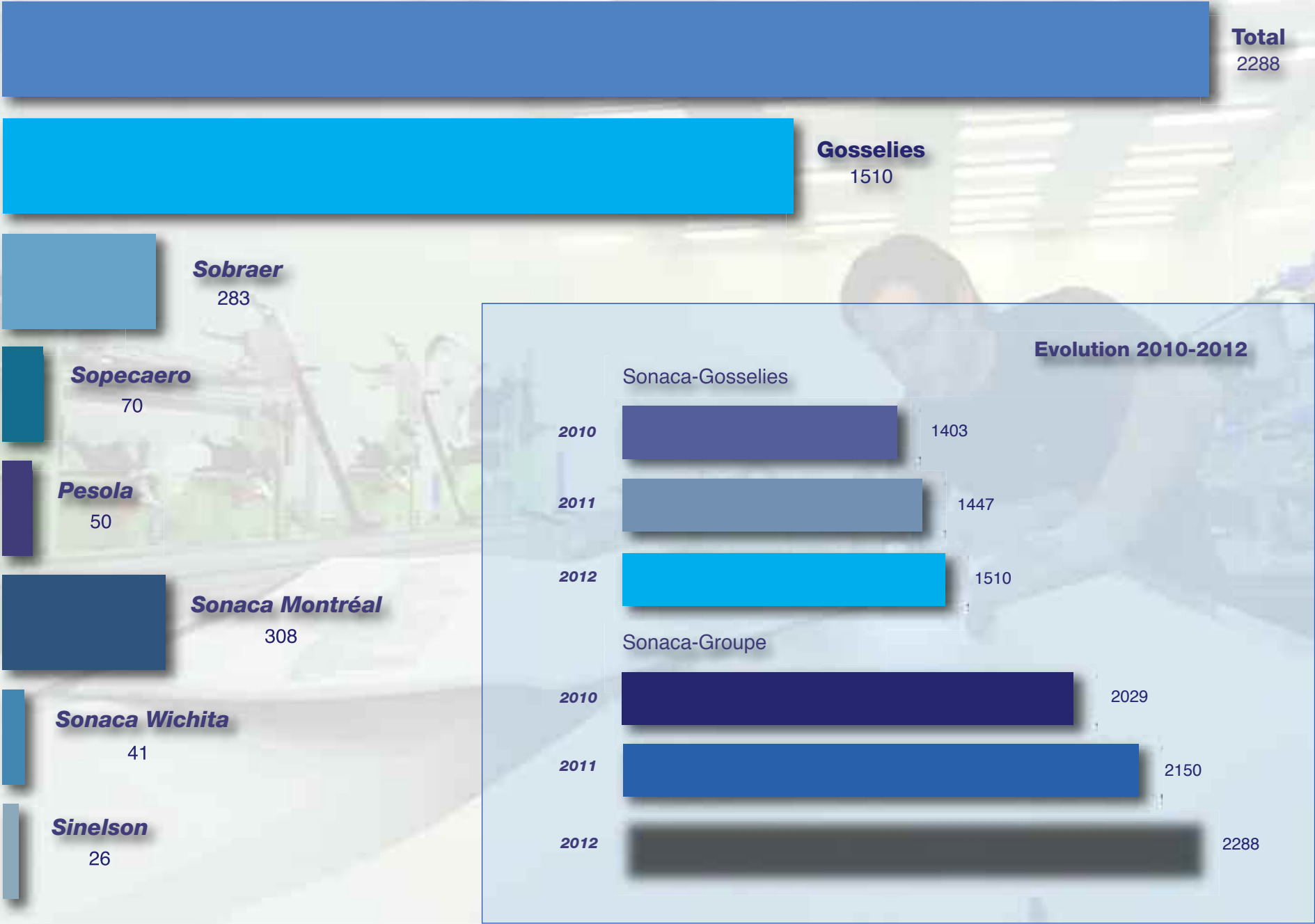
The development of this new department, whose current manager was recruited in 2012, is an undeniable asset in strengthening our appeal to young graduates who want to complete their profile with an international experience, full of prospects.

Stéphane Monseu, you are responsible for the development of SONACA's personnel, and in particular of the executives. What are the specific tools you have put in place?

In 2012, we introduced two new tools. Firstly, a computerised 360° Feedback tool that measures the implementation of SONACA's values by our executives. The reports produced by this tool enable each executive to draw-up an action plan aimed at strengthening their implementation of our values (customer satisfaction, proactivity, team work, transparency, speed, responsibility, Lean). Secondly, we use a "self-service", paperless tool to manage the administrative aspects, the assessment process and the definition of the executives' objectives. This tool makes the management and follow-up by the Human Resource Department considerably easier.



Ressources humaines / Human resources



processus d'évaluation et de fixation des objectifs des cadres. Cet outil facilite considérablement la gestion et le suivi du processus par le service des Ressources humaines.

Quelles possibilités de développement offrez-vous à vos cadres en cours de carrière ?
Les possibilités de développement chez SONACA sont nombreuses et variées. Elles vont de la formation à la mobilité internationale en passant par l'encouragement à changer de fonction et de service au sein de l'entreprise. Aucun obstacle n'est mis à cette mobilité (ancienneté, diplôme, etc.). Seuls le potentiel, les compétences et l'engagement sont pris en considération. Ces mobilités fonctionnelles combinées aux formations permettent aux collaborateurs de se construire une carrière passionnante.



What development opportunities do you offer your executives during their careers?
There are numerous and varied opportunities for development in SONACA. These include training and incentives to change position and department within the Group, as well as global mobility. No obstacles are put in the way of mobility (seniority, degree, etc.). Only potential, skills and involvement are taken into account. This functional mobility is combined with training to offer our personnel the opportunity to build an exciting career for themselves.





L'ACTIVITÉ DES FILIALES

Entamée à la fin des années '90, l'internationalisation du Groupe SONACA a connu un développement croissant et réussi. En 2012, l'intégration opérationnelle des filiales s'est poursuivie de façon intensive.

Paul Adam, vous êtes le Directeur financier et stratégique du Groupe, quel bilan dressez-vous de 2012 ?

Nos activités en dehors de la Belgique constituent un atout majeur pour le Groupe. Nous sommes d'une part proches de nos clients et d'autre part, dans des zones à faible coût de production et en zone dollar. Il est évident qu'une partie significative de notre croissance future se fera par l'intermédiaire de nos filiales.

Au Brésil ?

Nos filiales du Brésil se portent globalement très bien depuis leur création. Les outils de production sont performants, bien organisés et à proximité de nos clients. SOBRAER est le centre d'assemblage des programmes EMBRAER et a fortement amélioré sa productivité en 2012. Nous y enregistrons également un niveau remarquable de respect des délais. SOPEÇAERO est un des fleurons du groupe, spécialisé dans la tôlerie fine. Elle dégage d'excellents résultats financiers et, signalons-le, 50% de ses activités sont à destination de clients hors Groupe SONACA comme Sabca, Latecoere, Aeronova. Quant à PESOLA, notre troisième filiale brésilienne, c'est un atelier d'usinage qui enregistre d'excellentes performances avec un très bon niveau de qualité.

La filiale de Montréal est un autre atout majeur du groupe ?

En effet. Notre usine de Montréal possède des compétences uniques dans le monde en matière d'usinage, de formage et d'assemblage de panneaux d'aile pour l'aviation régionale et d'affaires. C'est une de nos unités les plus rentables, que nous prévoyons de développer de plus en plus avec de nouveaux investissements précis dans le court terme.

Et du côté de Wichita aux Etats-Unis ?

Cette filiale ne détient pas encore le volume d'activité suffisant. Les Etats-Unis sont le plus grand marché du monde en matière aéronautique et nous restons très attentifs aux possibilités de développement sur ce marché. En 2012, nous y avons livré les premiers bulkheads du Boeing 737. Les premières unités du Learjet 85 devraient être livrées en 2013.

Enfin, votre installation en Chine en 2011 a répondu à vos attentes ?

Oui, tout à fait. A la demande de notre client AIRBUS, nous avons inauguré en 2011 notre filiale chinoise, SINELSON, destinée à assembler les bords d'attaque des A320 destinés au marché chinois. 2012 a été notre première année de production significative. Nous avons livré 30 shipsets A320 avec des niveaux de qualité, coût et délai tout à fait en phase avec ce qui était prévu. L'apport de formation et de conseils de nos techniciens de la maison-mère de Gosselies s'est révélé prépondérant dans ce succès.

ACTIVITIES OF THE SUBSIDIARIES

Launched in the late 1990s, the globalisation of the SONACA Group has known an increasing and successful development. During 2012, the operational integration of the Group's subsidiaries has continued at an intensive rate.

Paul Adam, Chief Financial and Strategy Officer, what are your conclusions for 2012?

Our activities outside Belgium are a major asset for the Group. We are located, on the one hand, close to our customers and, on the other hand, in low production-cost areas and in the dollar zone. Clearly, a significant part of our growth will be achieved through our subsidiaries.

In Brazil?

Our Brazilian subsidiaries have been healthy, on the whole, since their creation. The production tools used are high-performance, well-organised and close to our customers. SOBRAER, is the EMBRAER programme assembly centre; its productivity improved impressively in 2012 and its

ability to meet deadlines is remarkable. SOPEÇAERO is one of the Group's flagships and specializes in light sheet-metal work. Its financial results are excellent and, notably, 50% of its business is with customers external to the SONACA Group, such as Sabca, Latecoere and Aeronova. PESOLA, our third Brazilian subsidiary, is a machining workshop with an excellent performance and a very high level of quality.

Is the Montreal subsidiary a major asset of the Group?

It is indeed. Our Montreal plant has quite unique skills in machining, forming and assembling wing panels for regional and business aviation. It is one of our most profitable plants, which we intend to increasingly develop in the short term through targeted investments.

What about Wichita in the United States?

This subsidiary has not yet achieved a sufficient volume of activity. The United States is the largest aircraft market in the world, and we pay great attention to the development opportunities offered by this market. In the course of 2012, we delivered the first Boeing 737 bulkheads, while the first units of the Learjet 85 should be delivered in 2013.

And last but not least, has your installation in China met your expectations?

Yes, absolutely. At our customer AIRBUS's request, we inaugurated our Chinese subsidiary SINELSON in 2011. Its main mission is to assemble the slats of the A320 destined for the Chinese market. 2012 was our first year with a significant production. We delivered 30 A320 shipsets, all with levels of quality, costs and deadlines in line with expectations. Training and advice from our Gosselies parent-company specialists were essential to achieve this success.





Compte de résultats au 31/12/2012
Profit and loss accounts at 31/12/2012

	(en milliers d'euro)		
	(in thousands of Euro)		
	31.12.12	31.12.11	31.12.10
Ventes et prestations - Operating income	300 759	272 629	210 843
Chiffre d'affaires - Turnover	234 130	219 243	192 546
Variation des en-cours de fabrication - Variation work in progress	38 926	10 582	(17 962)
Production immobilisée - Own work capitalized	13 582	28 709	24 998
Autres produits d'exploitation - Other operating income	14 121	14 095	11 260
Coût des ventes et des prestations - Operating charges	290 804	260 412	214 732
Approvisionnements et marchandises - Raw materials, consumables and goods for sale	125 425	120 889	90 075
1. Achats - Purchases	125 212	123 617	82 013
2. Variation des stocks - Increase/Decrease in stocks	213	(2 728)	8 061
Services et biens divers - Services and other goods	33 776	31 339	30 284
Rémunérations, charges sociales, pensions - Remunerations, social security costs and pensions	104 875	96 615	90 214
Amortissements et réductions de valeur sur immobilisés - Depreciation and amounts written off on fixed assets	31 586	13 240	16 433
Réduction de valeur sur stocks, commandes et créances - Amounts written off on stocks, contracts and amounts receivable	(284)	1 257	(1 570)
Provisions pour risques et charges - Provisions for liabilities and charges	(4 793)	(3 104)	(11 018)
Autres charges d'exploitation - Other operating charges	220	177	314
Résultat d'exploitation - Operating profit/loss	9 955	12 217	(3 889)
Produits financiers - Financial income	1 801	5 229	5 017
Produits des immobilisations financières - Income from financial fixed assets	437	436	720
Produits des actifs circulants - Income from current assets	23	82	285
Autres produits financiers - Other financial income	1 342	4 711	4 011
Charges financières - Financial charges	10 193	12 940	12 730
Charges de dettes - Interest payable and other debt charges	8 841	7 523	7 702
Autres charges financières - Other financial charges	1 353	5 417	5 028
Bénéfice courant - Profit or loss ordinary activities	1 563	4 506	(11 602)
Produits exceptionnels - Extraordinary income	4 143	-	1 469
Reprises réductions de valeur immobilisations financières - Write back of amounts written off on financial fixed assets	942	-	-
Plus-values sur réalisation d'actifs immobilisés - Gains on disposal of fixed assets	8	-	15
Autres produits exceptionnels - Other extraordinary income	3 194	-	1 454
Charges exceptionnelles - Extraordinary charges	2 976	3 362	3 974
Amortissements et réductions de valeurs exceptionnels - Depreciation and extraordinary amounts written off	2 059	-	-
Réductions valeurs sur immobilisations financières - Amounts written off on financial fixed assets	-	827	2 917
Provisions pour risques et charges exceptionnels - Provisions for extraordinary liabilities and charges	450	2 533	968
Moins-values sur réalisations d'actifs immobilisés - Capital loss on disposal of fixed assets	33	2	1
Autres charges exceptionnelles - Other extraordinary charges	434	-	87
Résultat avant impôts - Profit/loss before taxation	2 731	1 143	(14 107)
Impôts sur le résultat - Income taxes	263	476	-

Bilan au 31/12/2012 (en milliers d'euro) Balance sheet at 31/12/2012 (in thousands of Euro)

ACTIF - ASSETS	31.12.12	31.12.11	31.12.10
Actifs immobilisés - Fixed assets	157 995	164 542	140 594
Frais d'établissement - Formation expenses	-	-	-
Immobilisations incorporelles - Intangible fixed assets	14 959	18 192	20 832
Immobilisations corporelles - Tangible fixed assets	116 471	123 450	97 987
Terrains et constructions - Land and buildings	1 901	2 022	2 143
Installations, machines et outillages - Plant, machinery and equipment	35 141	37 659	39 280
Mobilier et matériel roulant - Furniture and vehicles	805	411	353
Location-Financement - Leasing	11 079	10 305	12 337
Autres immobilisations - Other tangible fixed assets	7 523	7 562	7 837
Immobilisations en cours et acomptes versés - Assets under construction and advance payment	60 022	65 492	36 038
Immobilisations financières - Financial fixed assets	26 564	22 899	21 775
Entreprises liées - Affiliated enterprises	24 405	22 405	21 274
1. Participation - Investments	14 053	11 934	11 128
2. Créances - Amounts receivable	10 352	10 471	10 147
Autres entreprises avec lesquelles il existe un lien de participation			
Enterprises linked by participating interests	117	451	451
1. Participations - Investments	117	113	113
2. Créances - Amounts receivable	-	338	338
Autres immobilisations financières - Other financial fixed assets	2 042	43	49
1. Actions et parts - Shares	21	21	21
2. Créances et cautionnements - Amounts receivable and cash guarantees	2 022	23	28
Actifs circulants - Current assets	196 107	164 769	180 221
Créances à plus d'un an - Amounts receivable after more than one year	52	96	112
Créances commerciales - Trade debtors	-	-	-
Autres créances - Other amounts receivable	52	96	112
Stocks et commandes en cours d'exécution - Stocks and contracts in progress	95 534	69 957	62 499
Stocks - Stocks	19 917	21 117	19 796
1. Approvisionnements - Consummables	19 917	21 117	19 796
Commandes en cours d'exécution - Contracts in progress	75 617	48 840	42 702
Créances à un an au plus - Amounts receivable within one year	90 952	77 309	64 759
Créances commerciales - Amounts receivable trade debtors	87 712	74 884	61 952
Autres créances - Other amounts receivable	3 240	2 425	2 807
Placements de trésorerie - Current investments	2 025	11 436	50 303
Valeurs disponibles - Cash bank and in hand	4 421	4 543	921
Comptes de régularisation - Deferrals	3 123	1 427	1 627

TOTAL DE L'ACTIF - TOTAL ASSETS	354 102	329 310	320 815
---------------------------------	---------	---------	---------

Bilan au 31/12/2012 (en milliers d'euro) Balance sheet at 31/12/2012 (in thousands of Euro)

PASSIF - LIABILITIES	31.12.12	31.12.11	31.12.10
Capitaux propres - Capital and reserves	(36 098)	(39 044)	(40 585)
Capital - Capital	38 993	38 993	38 993
Primes d'émission - Share premium account	-	-	-
Réserves - Reserves	-	-	-
Réserve légale - Legal reserve	-	-	-
Réserves indisponibles - Not available for distribution	-	-	-
Réserves immunisées - Untaxed reserves	-	-	-
Réserves disponibles - Distributable reserves	-	-	-
Résultats reportés - Accumulated profit/loss	(75 345)	(78 339)	(79 958)
Subsides en capital - Investment grants	254	303	380
Provisions et impôts différés - Provisions and deferred taxation	31 426	35 770	36 340
Provisions pour risques et charges - Provisions, liabilities and charges	31 426	35 770	36 340
1. Pensions et obligations similaires - Pensions and similar obligations	20 106	25 160	30 431
2. Charges fiscales - Taxation	-	-	-
3. Grosses réparations et gros entretiens - Major repairs and maintenance	-	-	607
4. Autres risques et charges - Other liabilities	11 321	10 610	5 302
Impôts différés - Deferred taxation	-	-	-
Dettes - Amounts payable	358 774	332 584	325 060
Dettes à plus d'un an - Creditors, amounts payable after more than one year	196 394	204 018	217 644
Dettes financières - Financial debts	133 454	149 202	163 108
1. Emprunts subordonnés - Subordinated loans	76 750	77 493	90 098
3. Dettes de location financement - Leasing and other similar obligations	5 425	6 960	8 729
4. Etablissements de crédit - Credit institutions	51 279	64 749	64 281
Dettes commerciales - Trade creditors	1 443	1 757	891
1. Fournisseurs - Suppliers	1 443	1 757	891
Acomptes reçus sur commandes - Payments received on account	1 312	3 623	3 623
Autres dettes - Other amounts payable	60 186	49 437	50 022
Dettes à un an au plus - Creditors, amounts payable within one year	151 114	120 744	99 576
Dettes à plus d'un an échéant dans l'année - Current portion of creditors, amounts payable within one year	24 229	19 349	7 663
Dettes financières - Financial debts	25 000	1 203	-
1. Etablissements de crédit - Credit institutions	-	1 203	-
2. Autres emprunts - Other loans	25 000	-	-
Dettes commerciales - Trade creditors	40 846	39 229	33 645
1. Fournisseurs - Suppliers	40 846	39 229	33 645
Acomptes reçus sur commandes - Payments received on account	40 759	42 289	39 133
Dettes fiscales, salariales et sociales - Taxation, salaries and social security	20 216	18 611	19 072
1. Impôts - Taxation	823	704	656
2. Rémunérations et charges sociales - Salaries and social security	19 393	17 907	18 415
Autres dettes - Other amounts payable	64	63	63
Comptes de régularisation - Accruals and deferred income	11 266	7 823	7 841

TOTAL DU PASSIF - TOTAL LIABILITIES	354 102	329 310	320 815
-------------------------------------	---------	---------	---------

EXAMEN DU BILAN ET
DU COMPTE DE RESULTATS
DE SONACA SA
AU 31/12/2012 (AVANT AFFECTATIONS)
ACTIF

1. FRAIS D’ETABLISSEMENT

Aucun mouvement n’est à noter sur ce poste en 2012.

2. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

On retrouve principalement dans ce poste les frais de développement relatifs à des nouveaux programmes (phase NRC) pour un montant net de 12 920 kEUR. La valeur brute de ces NRC est de 31 807 kEUR et les amortissements de -18 887 kEUR.

Le solde du poste comprend les droits de licences associés à des logiciels informatiques. Leur valeur brute est de 6 190 kEUR, les amortissements s’élèvent à -4 151 kEUR et la valeur nette à 2 039 kEUR.

3. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

La valeur brute de ce poste est de 312 193 kEUR. Les amortissements s’élèvent à -195 722 kEUR et la valeur nette à 116 471 kEUR.

Les acquisitions de l’exercice s’élèvent à 24 567 kEUR (se répartissant entre investissements industriels à concurrence de 11 373 kEUR et des investissements NRC de 13 194 kEUR).

Il y a eu un transfert en immobilisations incorporelles pour 51 kEUR et des reclassifications pour 20 572 kEUR dont 18 761 kEUR pour des NRC sortis des immobilisations en cours et transférés en commandes en cours d’exécution.

Durant l’exercice, il y a eu de nouveaux amortissements à hauteur de -27 248 kEUR, (-9 656 kEUR pour les investissements industriels et -19 651 kEUR pour les NRC).

Les investissements en NRC sont comptabilisés en immobilisations en cours en attendant la clôture de chaque phase de développement. Leur valeur nette est de 57 254 kEUR.

Le solde du poste immobilisations en cours est constitué des investissements industriels pour un montant de 2 769 kEUR.

COMMENTS ON SONACA'S
BALANCE SHEET AND PROFIT
AND LOSS ACCOUNT
AS OF 31/12/2012 (BEFORE APPROPRIATIONS)
ASSETS

1. FORMATION EXPENSES

No movement is to be noted under this heading in 2012.

2. INTANGIBLE FIXED ASSETS

This heading is mainly comprised of the development costs related to new programmes (NRC stage) for a net amount of EUR 12,920 thousand. The gross value of these NRC is EUR 31,807 thousand, and amortizations stand at EUR -18,887 thousand.

The heading balance includes the licence fees related to computer software products. Their gross value amounts to EUR 6,190 thousand, amortizations to EUR -4,151 thousand and the net value to EUR 2,039 thousand.

3. TANGIBLE FIXED ASSETS

The gross value of this heading stands at EUR 312,193 thousand. Amortizations amount to EUR -195,722 thousand and the net value, to EUR 116,471 thousand.

Acquisitions over financial year amount to EUR 24,567 thousand (distributed among industrial investments for EUR 11,373 thousand and NRC investments for EUR 13,194 thousand).

There were transfers to the intangible assets heading for EUR 51 thousand and reclassifications for EUR 20,572 thousand, of which EUR 18,761 thousand for the NRC are transferred from the assets under construction to the contracts in progress heading.

During the financial year, there were new amortizations amounting to EUR -27,248 thousand (EUR -9,656 thousand for industrial investments and EUR -19,651 thousand for NRC).

The NRC investments are recognized as assets under construction, pending the completion of each development stage. The net value is EUR 57,254 thousand.

The balance of the "assets under construction" heading stands at EUR 2,769 thousand and is composed of the industrial investments.

4. IMMOBILISATIONS FINANCIERES

4.1 Entreprises liées

Participations

Le montant des participations se décompose comme suit :

BELAIRBUS	218 kEUR
ELSON	1 124 kEUR
SNA	9 733 kEUR
PESOLA	582 kEUR
SOBRAER	2 295 kEUR
SOPEÇAERO	100 kEUR
	14 052 kEUR

SNA

La participation de SONACA dans SNA est de 19 166 kEUR. Une reprise de réduction de valeur de 942 kEUR a été comptabilisée.

SNA détient elle-même 100% de SONACA MONTREAL (SM) basée à Montréal et 100% de SONACA WICHITA (SW) basée à Wichita (Kansas). Le capital de SNA a été augmenté en 2012 pour 800 KCAD soit 594 kEUR.

ELSON

En 2010, SONACA a constitué une filiale chinoise à Hong Kong : ELSON, avec un capital de départ de 316 kUSD. En 2011, le capital d’Elson a été porté à 1 520 kUSD. SONACA détient 70% du capital ; les 30 autres pourcents sont détenus par ELTRA.

SOBRAER

En 2000, SONACA a constitué au Brésil la société SOBRAER Ltda dont le capital au 31 décembre 2012 est de 6 345 kBRL soit 2 294kEUR

SOPEÇAERO

En 2004, SONACA a participé avec AIRBUS, ELTRA Holding Overseas et SOBRAER à la création de SOPEÇAERO au Brésil. SONACA détient 9,72% du capital de SOPEÇAERO pour une valeur de 100 kEUR. SOBRAER détient 56,27% de SOPEÇAERO.

PESOLA

En 2004, SOBRAER a créé au Brésil, avec l’aide de ELTRA et LATECOERE et chacun pour un tiers, la société PESOLA. En 2012, SONACA a racheté la part détenue par LATECOERE pour un montant de 582 kEUR.

4. FINANCIAL FIXED ASSETS

4.1 Affiliated companies

Participating interests

The amount of participating interests is broken down as follows:

BELAIRBUS	kEUR	218
ELSON	kEUR	1,124
SNA	kEUR	9,733
PESOLA	kEUR	582
SOBRAER	kEUR	2,295
SOPEÇAERO	kEUR	100
	kEUR	14,052

SNA

SONACA's share in SNA stands at EUR 19,166 thousand. A decrease in value reduction was recognized for EUR 942 thousand.

SNA itself holds 100% of SONACA MONTREAL (SM) based in Montreal and 100% of SONACA WICHITA (SW) based in Wichita (Kansas). SNA's capital was increased in 2012 by CAD 800 thousand, or EUR 594 thousand.

ELSON

In 2010, SONACA set up a Chinese subsidiary in Hong Kong: ELSON, with an initial capital of USD 316 thousand. In 2011, ELSON's capital was increased to USD 1,520 thousand. SONACA holds 70% of the capital, whereas ELTRA has the remaining 30%.

SOBRAER

In 2000, SONACA set up the company SOBRAER Ltda in Brazil, with a capital amounting to BRL 6,345 thousand, or EUR 2,294 thousand, as of 31 December 2012.

SOPEÇAERO

In 2004, SONACA participated in the setting up of SOPEÇAERO in Brazil, with AIRBUS, ELTRA Holding Overseas and SOBRAER. SONACA holds 9.72% of SOPEÇAERO's capital, for an amount of EUR 100 thousand. SOBRAER holds 56.27% of SOPEÇAERO.

PESOLA

In 2004, SOBRAER set up the company PESOLA in Brazil, with the help of ELTRA and LATECOERE, each holding a third of the shares. In 2012, SONACA bought back LATECOERE's share for EUR 582 thousand.

Créances

Le montant des créances sur entreprises liées se décompose comme suit :

PESOLA	338 kEUR
SNA	3 789 kEUR
SOBRAER	5 577 kEUR
SOPEÇAERO	648 kEUR
	10 351 kEUR

En 2012, un montant de 457 kEUR relatif à SOPEÇAERO a été transféré des créances court terme.

4.2 Autres entreprises avec lien de participation et autres immobilisations financières

Participations, Créances et Cautionnements

Ce poste se décompose comme suit :

Participation FLABEL	117 kEUR
Garantie pour FLABEL	2 001 kEUR
Autres immob. Financières	41 kEUR
	2 160 kEUR

5. CREANCES A PLUS D'UN AN

La majorité des créances à plus d'un an (pour un total de 52 kEUR) sont des acomptes payés à des fournisseurs.

6. STOCKS

Les stocks en valeur nette passent de 21 117 kEUR à 19 917 kEUR. Le taux de rotation des stocks s'améliore et passe de 2,1 à 1,9 mois de consommation.

7. COMMANDES EN COURS

Ce poste est passé de 48 840 kEUR à 75 617 kEUR.

En 2012, une compensation avec les acomptes reçus sur commande en cours dans le cadre de différentes phase NRC (compte de passif) a été enregistrée à hauteur de 12 974 kEUR, générant ainsi, à due concurrence, un écart dans le compte de variation d'encours.

La forte augmentation des commandes en cours s'explique notamment par le transfert de 18 761 kEUR depuis les immobilisations en cours.

Amounts receivable

The amount receivable from affiliated companies is broken down as follows:

PESOLA	kEUR	338
SNA	kEUR	3,789
SOBRAER	kEUR	5,577
SOPEÇAERO	kEUR	648
	kEUR	10,351

During 2012, an amount of EUR 457 thousand related to SOPEÇAERO has been transferred from the amounts receivable within the year.

4.2 Other enterprises linked by participating interest or other financial fixed assets

Participating interests, receivables and guarantees

This heading breaks down as follows:

FLABEL participation	kEUR	117
Guarantee for FLABEL	kEUR	2,001
Other financial fixed assetsk	kEUR	41
	kEUR	2,160

5. AMOUNTS RECEIVABLE AFTER MORE THAN ONE YEAR

Most of the receivables after more than one year (for a total of EUR 52 thousand) are advances paid to suppliers.

6. STOCKS

The net value of stocks goes from EUR 21,117 thousand to EUR 19,917 thousand. The stock turnover rate has improved, from 2.1 to 1.9 months of consumption.

7. CONTRACTS IN PROGRESS

This heading increased from EUR 48,840 thousand to EUR 75,617 thousand. In 2012, a compensation for the advances received on contracts in progress in the framework of various NRC stages (liabilities) was accounted for EUR 12,974 thousand, thus generating a corresponding offset in the ongoing production variation account.

The strong increase in the "contracts in progress" heading is explained, among other things, by the transfer of EUR 18,761 thousand from the assets under construction.

8. CREANCES A UN AN AU PLUS

Les créances commerciales passent de 74 884 kEUR à 87 712 kEUR.

Cette augmentation en valeur est due principalement à la croissance de l'activité sur le programme Bombardier C-series.

Le délai moyen de paiement passe de 4 à 3,9 mois.

Les autres créances passent de 2 425 kEUR à 3 240 kEUR.

Le solde comprend principalement :

- la TVA à récupérer pour 2 091 kEUR ;
- des créances sur les filiales pour 807 kEUR.
- Créances sur personnel et précompte à récupérer pour 341 kEUR.

9. PLACEMENTS DE TRESORERIE ET VALEURS DISPONIBLES

La trésorerie en fin d'exercice s'élève à 6 446 kEUR en 2012 contre 15 979 kEUR en 2011, résultat d'une consommation de cash flows opérationnels dus surtout aux investissements en NRC sur les nouveaux programmes.

10. COMPTES DE REGULARISATION D'ACTIF

Ce compte passe de 1 427 kEUR à 3 123 kEUR, constitué de charges à reporter pour 2 001 kEUR et de produits acquis pour 1 122 kEUR.

11. TAUX DE CHANGE COMPTABLE USD ET ECARTS DE CONVERSION

Eu égard aux provisions et instruments de couverture en portefeuille au 31/12/2012, les dettes en USD ainsi que les créances en USD sont valorisées au taux de : 1 EUR = 1,33 USD.



8. AMOUNTS RECEIVABLE WITHIN ONE YEAR

The receivables go from EUR 74,884 thousand to EUR 87,712 thousand.

This increase in value is mainly due to the higher level of activity, particularly in the Bombardier C-Series programme.

The average time of supplier payment goes from 4 to 3.9 months.

The other amounts receivable go from EUR 2,425 thousand to EUR 3,240 thousand.

The balance is mainly comprised of:

- Recoverable V.A.T. for EUR 2,091 thousand;
- Amounts receivable on subsidiaries for EUR 807 thousand
- Receivables on staff and payroll tax recoverable for EUR 341 thousand.

9. CASH AT BANK AND IN HAND

Cash amounted to EUR 6,446 thousand at the end of financial year 2012, against EUR 15,979 thousand in 2011, and results from a consumption of the operational cash flows mainly due to the NRC investments in the new programmes.

10. DEFERRALS AND ACCRUED INCOME

This heading goes from EUR 1,427 thousand to EUR 3,123 thousand, mainly formed of charges to be brought forward amounting to EUR 2,001 thousand and of products acquired for EUR 1,122 thousand.

11. USD ACCOUNTING EXCHANGE RATE FOR TRANSLATION ADJUSTMENTS

Thanks to the portfolio of hedging instruments at 31/12/2012, amounts payable in USD and amounts receivable in USD are valued at the rate of: 1 EUR = 1.33 USD.

PASSIF

1. CAPITAUX PROPRES

1.1 Capital

Au 31/12/12, le capital s’élève à 38 993 kEUR représenté par 8 426 actions entièrement libérées dont FIWAPAC détient 91,29%, SFPI 7,70%, WESPAVIA 1% et SABCA 0,01%.

1.2 Prime d’émission et réserves

Les primes d’émission et réserves historiques ont été incorporées au capital lors de l’augmentation de capital d’avril 2009.

1.3 Résultat reporté

L’exercice 2012 se clôture par un bénéfice de 2 994 kEUR. La perte reportée passe de 78 339 kEUR à 75 345 kEUR.

1.4 Subsidés en capital

Le total des subsidés s’élève à fin 2012 à 254 kEUR.

Les capitaux propres passent donc de -39 044 kEUR à -36 098 kEUR, augmentation principalement due au bénéfice de l’exercice.

2. PROVISIONS

Ce poste passe de 35 770 kEUR pour l’exercice précédent à 31 426 kEUR.

Les provisions existant à la clôture de l’exercice sont :

- | | |
|---|-------------|
| • Charges de pré-pensions futures | 20 106 kEUR |
| • Provisions pour autres risques et charges (principalement liées aux programmes clients) | 11 321 kEUR |

LIABILITIES

1. CAPITAL AND RESERVES

1.1 Capital

At 31/12/12, the capital value stood at EUR 38,993 thousand, represented by 8,426 shares all issued and fully paid up, of which FIWAPAC holds 91.29%, SFPI 7.70%, WESPAVIA 1% and SABCA 0.01%.

1.2 Share Premium Account and Reserves

The share premium account and reserves were capitalized into the capital at the increase in capital in April 2009.

1.3 Profits brought forward

Financial year 2012 ended with a profit of EUR 2,994 thousand. The loss brought forward goes from EUR 78,339 thousand to EUR 75,345 thousand.

1.4 Investment grants

Total investment grants amounted to EUR 254 thousand at the end of 2012.

Capital and reserves went thus from EUR -39,044 thousand to EUR -36,098 thousand, an increase that is mainly due to the profit of the financial year.

2. PROVISIONS

This heading goes from EUR 35,770 thousand recorded during previous financial year, to EUR 31,426 thousand.

The existing provisions at the date of ending of the financial year are:

- | | |
|--|-------------|
| • Charges for future early retirements | kEUR 20,106 |
| • Provisions for other liabilities and charges (mainly due to the customers' programmes) | kEUR 11,321 |

3. DETTES A PLUS D'UN AN

3.1 Dettes financières à long terme

* Emprunts subordonnés

Ceux-ci passent de 77 493 kEUR à 76 750 kEUR, du fait d’un transfert de 743 kEUR dans les dettes à plus de 1 an échéant dans l’année (prêt subordonné FTQ) .

* Dettes de location-financement

Celles-ci passent de 6 960 kEUR à 5 425 kEUR soit une diminution de 1 535 kEUR, résultant d’un transfert de 2 503 kEUR dans les dettes financières à long terme échéant dans l’année, et de nouvelles acquisitions pour 968 kEUR (contre 578 kEUR l’exercice précédent).

* Dettes établissements de crédit

Elles passent de 64 749 kEUR à 51 279 kEUR soit une diminution de 13 470 kEUR, résultant d’un transfert de 16 603 kEUR dans les dettes financières à long terme échéant dans l’année et d’un nouveau crédit d’investissement de 3 133 kEUR.

3.2 Dettes fournisseurs (long terme)

Le montant des dettes commerciales à long terme est passé de 1 757 kEUR à 1 443 kEUR.

3.3 Acomptes reçus sur commandes

Ils s’élèvent à 1 312 kEUR et proviennent des acomptes reçus sur commandes du fournisseur AEROVODOCHODY dans le cadre des NRC sur le programme BOMBARDIER C-Series.

3.4 Autres dettes à long terme

Les autres dettes à plus d’un an s’élèvent à 60 186 kEUR, et comprennent principalement :
- des avances remboursables des pouvoirs publics ;
- des avances remboursables de nos partenaires dans le cadre du contrat Bombardier C-series.

A noter qu’une avance devenue non-remboursable vu l’arrêt du programme A340-500/-600 a été portée en résultat exceptionnel.

3. AMOUNTS PAYABLE AFTER MORE THAN ONE YEAR

3.1 Amounts payable after more than one year

* Subordinated loans

They go from EUR 77,493 thousand to EUR 76,750 thousand following a transfer for EUR 743 thousand to the amounts payable within the year (FTQ subordinated loan).

* Leasing and other similar obligations

This heading goes from EUR 6,960 thousand to EUR 5,425 thousand, or a decrease by EUR 1,535 thousand resulting from a transfer of EUR 2,503 thousand to the amounts payable within the year and new acquisitions for EUR 968 thousand (compared to EUR 578 thousand during previous financial year).

* Credit Institutions

They go from EUR 64,749 thousand to EUR 51,279 thousand, or a EUR 13,470 thousand decrease, resulting from a transfer of EUR 16,603 thousand to the amounts payable within the year and a new investment credit for EUR 3,133 thousand.

3.2 Amounts payable to suppliers (long term)

The amounts payable to the suppliers after more than one year go from EUR 1,757 thousand to EUR 1,443 thousand.

3.3 Advances received on contracts

This heading stands at EUR 1,312 thousand and proceeds from the advances received from the supplier AEROVODOCHODY for the NRC in the scope of the BOMBARDIER C-Series programme.

3.4 Other amounts payable after more than one year

The other amounts payable after more than one year stand at EUR 60,186 thousand and mainly include:
- advances payable from public authorities.
- advances payable from our partners in the framework of the Bombardier C-Series contract.

It should be noted that one of the advances that has become non-repayable due to the A340-500/-600 programme stop, was recognized as extraordinary income.



4. DETTES A UN AN AU PLUS

* Dettes commerciales

Les dettes commerciales passent de 39 229 kEUR à 40 846 kEUR. La dette vis-à-vis des fournisseurs s’élève à 30 860 kEUR, contre 26 840 kEUR l’an dernier. Cette augmentation résulte d’une augmentation des activités et du délai moyen de paiement fournisseurs. Ce dernier passe de 2 à 2,3 mois.

Le solde des dettes commerciales (9 986 kEUR), constitué des factures à recevoir et des notes de crédit à établir, est en diminution de 2 403 kEUR par rapport à 2011.

* Acomptes reçus sur commandes

Ce compte comporte les acomptes reçus sur les nouveaux programmes, et passe de 42 289 kEUR à 40 759 kEUR. Il s’agit principalement d’avances reçues dans le cadre des programmes militaires et spatiaux.

5. DETTES FISCALES, SOCIALES ET SALARIALES

Ce poste passe de 18 612kEUR à 20 216 kEUR.

6. COMPTES DE REGULARISATION

Ce poste passe de 7 823 kEUR à 11 266 kEUR. Il est constitué de charges à imputer pour 8 336 kEUR et de produits à reporter pour 2 931 kEUR.

4. AMOUNTS PAYABLE WITHIN ONE YEAR

* Trade debts

The trade creditors go from EUR 39,229 thousand to EUR 40,846 thousand. The amounts payable to suppliers stand at EUR 30,860 thousand compared to EUR 26,840 thousand last year. This increase is the result of a rise in activity and of the average time of supplier payment. It goes from 2 to 2.3 months.

The balance of trade debts (EUR 9,986 thousand), comprised of invoices receivable and credit notes to be made out, has decreased by EUR 2,403 thousand compared to 2011.

* Advances received on contracts

This heading contains the advance payments received on new programmes and goes from EUR 42,289 thousand to EUR 40,759 thousand. These mainly consist in advances received in the framework of space and military programmes.

5. FISCAL, SOCIAL AND WAGE DEBTS

This heading goes from EUR 18,612 thousand to EUR 20,216 thousand.

6. ACCRUALS AND DEFERRED INCOME

This heading goes from EUR 7,823 thousand to EUR 11,266 thousand. It is made of the charges to be allocated for EUR 8,336 thousand and deferred income for EUR 2,931 thousand.

COMPTE DE RESULTATS

1. VENTES ET PRESTATIONS

Le chiffre d’affaires s’élève à 234 139 kEUR en 2012, ce qui représente une augmentation de 6,8% par rapport à 2011 (219 243 kEUR). Les ventes et prestations (incluant les variations d’encours de fabrication des produits finis et des commandes en cours) passent de 272 629 kEUR en 2011 à 300 759 kEUR en 2012 (augmentation de 10%). Une production d’immobilisés de 13 582 kEUR a été comptabilisée, et qui concerne essentiellement les NRC des programmes AIRBUS A350 & A380, EMBRAER Legacy 450/500 et Learjet 85. Les ventes et prestations incluent également d’«autres produits d’exploitation» qui s’élèvent à 14 121 kEUR et comprennent principalement des réductions de charges sociales de 8 454 kEUR, des subsides d’exploitation pour 2 210 kEUR ainsi que des ventes de mitrailles pour 1 204 kEUR.

2. COUT DES VENTES ET PRESTATIONS

2.1. Approvisionnements et marchandises

Les achats consommés passent à 125 425 kEUR en 2012 contre 120 889 kEUR en 2011 (augmentation de 4%) et représentent 42% des ventes et prestations contre 44% en 2011. Cette augmentation est due notamment aux achats outillages (1 140 kEUR), à la sous-traitance : (1 005 kEUR) et à la sous traitance des filiales (1529 kEUR).

2.2. Biens et services divers

Ceux-ci passent de 31 339 kEUR à 33 776 kEUR soit une augmentation de 7,8%.

2.3. Rémunérations

Ce poste s’élève à 104 875 kEUR contre 96 614 kEUR en 2011, soit une augmentation de 8,6%. Les frais de pré-pensions à charge de ce poste s’élèvent à 4 783 kEUR contre 4 908 kEUR en 2011. Ils font l’objet en contrepartie d’une utilisation de provisions. En termes relatifs par rapport aux ventes et prestations, les rémunérations (hors pré-pensions et incluant les prestations liées à la sous-traitance sur site, la sous-traitance des filiales, les prestations intérimaires et les honoraires) s’élèvent à 51% des ventes contre 49% en 2011.

PROFIT AND LOSS ACCOUNT

1. OPERATING INCOME

The turnover amounted to EUR 234,139 thousand in 2012, which represents a 6.8% increase compared to 2011 (EUR 219,243 thousand). The operating income (including the changes of in-process manufacturing of finished goods and contracts in progress) went from EUR 272,629 thousand in 2011, to EUR 300,759 thousand in 2012 (10% increase). Own work capitalized was recognized for EUR 13,582 thousand, which is related to the NRC of the AIRBUS A350 & A380, EMBRAER Legacy 450/500 and Learjet 85 programmes. The operating income also includes the "Other Operating Income" heading, which stands at EUR 14,121 thousand and is mainly comprised of reductions in social security costs by EUR 8,454 thousand, operating grants for EUR 2,210 thousand and the sale of scrap metal for EUR 1,204 thousand.

2. OPERATING CHARGES

2.1. Raw materials, consumables and goods for resale

Purchase consumed reached EUR 125,425 thousand in 2012 compared with EUR 120,889 thousand in 2011 (4% increase) and represent 42% of the operating income, against 44% in 2011. This rise is mainly due to purchase of tooling (EUR 1,140 thousand), sub-contracting (EUR 1,005 thousand) and subsidiary sub-contracting (kEUR 1,529 thousand).

2.2. Services and other goods

This heading goes from EUR 31,339 thousand to EUR 33,776 thousand, i.e. a 7.8% increase.

2.3. Remunerations

This heading stands at EUR 104,875 thousand compared with EUR 96,614 thousand in 2011, or an increase by 8.6%. The early retirement costs under this heading amount to EUR 4,783 thousand compared with EUR 4,908 thousand in 2011. In return, they are subjected to the use of provisions. In relative terms compared to the operating income, remunerations (early retirement excluded, but operations of on-site subcontracting, subsidiary sub-contracting, temporary jobs and fees included) amount to 51% of sales compared with 49% in 2011.

2.4. Amortissements

Les amortissements s’élèvent à 31 586 kEUR en 2012 contre 13 240 kEUR en 2011, soit une augmentation imputable essentiellement à un amortissement de NRC à hauteur de 18 761 kEUR.

2.5. Réductions de valeur sur stocks, commandes en cours et créances

Ce poste s’élève à - 284 kEur (par rapport à 1 257 kEur en 2011). C’est la conséquence d’une augmentation des réductions de valeur sur stocks de 925 kEUR, d’une reprise de réduction de valeur sur commandes en cours de -1 204 kEUR et d’une reprise de réduction de valeur sur les clients de - 6 kEUR.

2.6. Provisions pour risques et charges

Les provisions nouvelles s’élèvent à – 4 793 kEUR

Ce montant se décompose comme suit :

→ Provision pour pré-pensions	-4 800 kEUR
→ Provisions sur contrats	91 kEUR
→ Provisions diverses	- 84 kEUR

3. RESULTAT D’EXPLOITATION

Le résultat d’exploitation passe de 12 217 kEUR en 2011 à 9 955 kEUR en 2012.

4. RESULTAT FINANCIER

Les résultats financiers s’élèvent à –8 392 kEUR (contre –7 711 kEUR en 2011). Ce poste se ventile comme suit :

→ Bénéfices et pertes de change	- 368 kEUR
→ Intérêts sur emprunts	-8 841 kEUR
→ Autres produits et charges financiers	817 kEUR

5.RESULTAT EXCEPTIONNEL

Il s’élève à 226 kEUR.
Les charges exceptionnelles comprennent des amortissements sur NRC pour 2 059 kEUR vu la fin de la phase série du programme A340-500/-600.
Les produits exceptionnels comportent d’une part l’annulation de la dette devenue non remboursable vu l’arrêt de ce même programme, et une reprise de réduction de valeur de 942 kEUR sur la participation dans SNA d’autre part.

2.4. Amortizations

Amortizations amount to EUR 31,586 thousand in 2012 against EUR 13,240 thousand in 2011, an increase mainly due to an amortisation of NRC for EUR 18,761thousand.

2.5. Depreciations in stocks, contracts in progress and trade debtors

This heading amounts to EUR -284 thousand compared with EUR 1,257 thousand in 2011. It mainly results from an increase in write-down on stocks for EUR 925 thousand, a reversal in write-downs on contracts in progress for EUR 1,204 thousand, and a reversal in write-downs on receivables for EUR -6 thousand.

2.6. Provisions for liabilities and charges

New provisions stand at EUR -4,793 thousand.

It breaks down as follows:

→ Provision for early retirement	kEUR -4,800
→ Provisions on contracts	kEUR 91
→ Miscellaneous provisions	kEUR -84

3. OPERATING PROFIT AND LOSS

The operating profit goes from EUR 12,217 thousand in 2011 to EUR 9,955 thousand in 2012.

4. FINANCIAL RESULTS

Financial results stand at EUR -8,392 thousand (compared to EUR -7,711 thousand in 2011).

This heading breaks down as follows:	
→ Profits and losses on exchange	kEUR -368
→ Interests on loans	kEUR -8 841
→ Other financial products and charges	kEUR 817

5. EXTRAORDINARY INCOME

This heading stands at EUR 226 thousand.
The extraordinary charges include the NRC amortization for EUR 2,059 thousand due to the end of the series-production stage of the A340-500/-600 programme.
The extraordinary income includes, on the one hand, the cancellation of the debt that has become non-repayable due to the programme stop, and on the other hand a reversal in write-downs on the participation in SNA for EUR 942 thousand.

6. IMPOTS

Le calcul de l’impôt sur le bénéfice des sociétés tient compte notamment des déductions majorées pour investissements en matière de Recherche et Développement bénéficiant d’un soutien public. Ce calcul a conduit, compte tenu du résultat de l’exercice et des pertes reportées, à la constitution de provisions égale à 14 kEUR pour les avantages de toutes natures sur les véhicules. Une régularisation d’impôts à concurrence de 277 kEUR a été comptabilisée, provenant d’un crédit d’investissements de 2007 (non utilisé endéans les 5 ans) qui a été remboursé en 2013.

7. RESULTAT DE L’EXERCICE APRES IMPOTS

La conjonction d’un résultat d’exploitation positif de 9 955 kEUR, d’un résultat financier de -8 392 kEUR et d’un résultat exceptionnel de 226 kEUR, conduit à un résultat après impôts de 2 994 kEUR (par rapport à un bénéfice de 1 619 kEUR en 2011).

8. TAUX DE CHANGE

Le taux de change utilisé pour 2012 a été le suivant :

→ 1 EUR = 1,35 USD

La société dispose, pour couvrir ses flux en USD, de couvertures à concurrence de 92% de ses besoins estimés pour 2013, 90% pour 2014 et 40% pour 2015.

6. TAXATION

The calculation of the taxation on the company’s income considers among other things the additional deductions for the Research and Development investments that are granted the Authorities’ support. Considering the result for the financial year and the losses brought forward, the calculation led to having provisions equal to EUR 14 thousand for benefits in kind on vehicles. A tax adjustment amounting to EUR 277 thousand was recognized, that proceeds from an investment credit from 2007 (not used within 5 years) that was paid back in 2013.

7. PROFIT/LOSS OF THE FINANCIAL YEAR AFTER TAXES

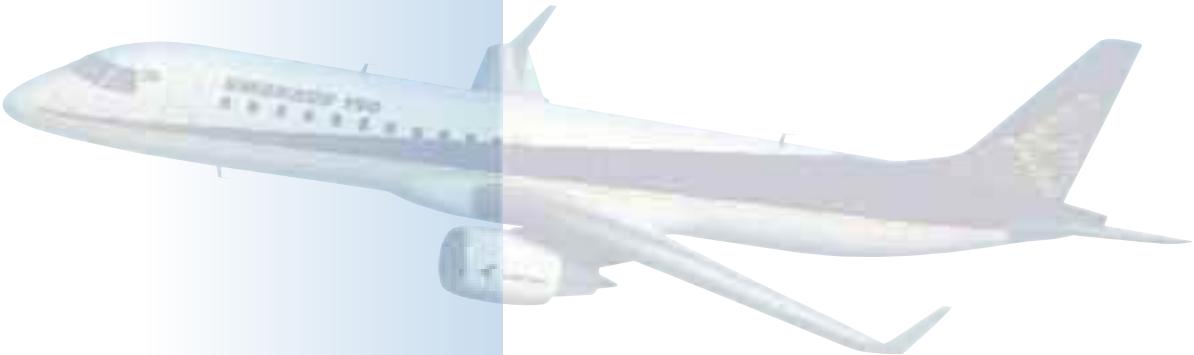
The conjunction of a positive operating income of EUR 9,955 thousand, a financial result of EUR -8,392 thousand and an extraordinary income of EUR 226 thousand leads to a result after taxes amounting to EUR 2,994 thousand (compared with a profit of EUR 1,619 thousand in 2011.).

8. EXCHANGE RATE

The exchange rate used in 2012 was:

→ EUR 1 = USD 1.36

To cover its USD flows, the company has at its disposal hedges up to 92% of its needs estimated for 2013, 90% for 2014 and 40% for 2015.



SUCCESSALE

La société ne dispose pas de succursale.

EVENEMENTS POST CLOTURE

Les évènements post-clôture qui ont une incidence sur les résultats de l'exercice ont été pris en compte sur les états financiers de 2012.

PRINCIPAUX FACTEURS DE RISQUES LIES A L'ACTIVITE DE LA SOCIETE

La politique suivie par SONACA en matière de gestion des risques consiste à identifier, mesurer, suivre et réduire les risques liés à ses activités. Par risque, on entend tout élément susceptible d'avoir à court, moyen et long terme une influence négative sur la valeur de la société. Dans cette optique, SONACA a classifié les risques encourus en termes stratégiques, financiers, opérationnels et juridiques.

Voici les principaux risques spécifiques qui à ce jour ont été identifiés par l'Entreprise et qui sont propres à ses activités.

RISQUES STRATEGIQUES

SONACA est confrontée aux risques liés au marché de la construction aéronautique à savoir le caractère cyclique de la demande de nouveaux avions par les compagnies aériennes et sa concentration sur quelques grands constructeurs qui monopolisent le marché mondial. Les analyses économiques montrent que la demande de transport aérien est étroitement corrélée avec la croissance mondiale.

Par ailleurs, le marché est aussi particulièrement exigeant en matière de réduction de coûts et de recours aux nouvelles technologies. A cet effet, SONACA est engagée dans de nombreux programmes de Recherche et Développement dont le but est de maintenir et de développer son niveau de technologie en vue de répondre anticipativement à la demande des clients.

BRANCH OFFICE

The company does not have any branch office.

POST-CLOSING EVENTS

The post-closing events that affect the financial year results were taken into account in the 2012 financial statements.

MAIN RISK FACTORS LINKED TO THE COMPANY'S ACTIVITY

The risk management policy carried out by SONACA consists in identifying, measuring, following and reducing risks linked to its activities. A risk is any element likely to have a negative impact on the company's value, in the short, medium or long term. In this perspective, SONACA has classified possible risks in terms of strategy, finance, operation and legal.

Here are the main specific risks that the Company has identified up to now, which are inherent to its activities.

STRATEGIC RISKS

SONACA faces risks linked to the aircraft manufacturing market, i.e. the cyclic nature of airlines' demand for new airplanes and its concentration among several major manufacturers, which monopolize the global market. Economic analyses show that air transport demand is in close relation with global growth.

Furthermore, the market is also very demanding in terms of cost reductions and the use of new technologies. To this end, SONACA takes part in many Research and Development programmes to preserve and develop its technological level and anticipate customers' demand.

RISQUES FINANCIERS

La majeure partie du chiffre d'affaires de SONACA s'opère en USD. Les coûts de la société comportant une importante partie en EUR, l'entreprise est fortement soumise au risque sur le taux de conversion EUR/USD.

Instruments de couverture

La société dispose d'options de vente et de contrats classiques « forward » pour sa couverture USD (pour un horizon de l'ordre de 2 années). Elle a exclu l'utilisation de produits structurés présentant des risques de pénalités.

Pour ce qui concerne le risque de change transactionnel, SONACA qui a réalisé en 2012 de l'ordre de 90 % de son chiffre d'affaires en dollar américain adopte une politique basée sur les principes suivants :

Tout d'abord, SONACA développe une politique intensive d'achat de ses matières premières et sous-traitances en dollar américain de manière à diminuer son exposition nette au risque de change USD.

Ce ne sont donc que les flux nets résultant des ventes en dollar américain diminuées des achats dans cette même devise qui font l'objet de couvertures.

Au minimum, le risque de change transactionnel (en flux net) est couvert au moment de l'émission des factures (risques certains), soit par des couvertures déjà en cours, soit par des nouvelles couvertures si les couvertures en cours sont insuffisantes. Au-delà de ce minimum, SONACA poursuit une politique active de couverture du risque de change sur des horizons plus lointains en tenant compte d'une part de ses perspectives de ventes pondérées d'un facteur de probabilité d'occurrence et d'autre part des prévisions d'évolution de la devise concernée.

Pour ce qui concerne les risques de taux de change bilantaires, SONACA comptabilise dans un esprit de prudence, les amortissements exceptionnels qui sont jugés nécessaires en application des règles d'évaluation.

Pour ce qui concerne les risques de taux d'intérêt, de l'ordre de 50% de la dette portant intérêt est financée à taux fixe. Des produits de couverture (IRS) ont été pris afin de fixer le taux sur 60% de la dette variable ici aussi avec un horizon de l'ordre de 2 années.

La société reste particulièrement attentive à l'évolution des taux d'intérêts en vue de se couvrir aux moments jugés opportuns pour éviter une dégradation future de ses résultats financiers.

FINANCIAL RISKS

The main part of SONACA's turnover is in USD. Since a large part of the company's costs are in EUR, the company is highly exposed to the risks involved in the EUR/USD exchange rate.

Hedging instruments

The company has at its disposal put options and classical "forward" contracts for its USD hedging (over a 2 years' term). The company excluded the use of structured products that can present risks of penalties.

As far as transaction foreign exchange risk is concerned, after recording about 90 % of its turnover in American dollar in 2012, SONACA has adopted a strategy based on the following principles:

First of all, SONACA is developing an intensive purchasing policy in US dollars for its raw materials and sub-contracting in order to reduce its net exposure to USD transaction risks.

Therefore, only net flows resulting from sales in American dollars reduced by the purchases in the same currency are subjected to hedging.

The transaction exchange risk (in net flow) is covered at least at invoicing, either by ongoing hedges, or by new hedges if the ongoing ones are insufficient. Beyond this minimum, SONACA continues an active policy of foreign exchange risk hedging in the longer term by taking into account, on the one hand, sales prospects weighted with an occurrence likelihood factor and on the other hand, evolution forecasts for the concerned currency.

As regards the balance sheet transaction risks, SONACA takes a cautious approach to recording the exceptional amortizations which are deemed necessary in application of the valuation rules.

As for the risks linked to the rates of interest, about 50% of the debt with interests is financed at a fixed rate. Hedging products (IRS) were taken out in order to fix the rate on 60% of the variable debt over a term of 2 years.

The company remains particularly attentive to the evolution in interest rates with a view to covering itself at appropriate moments and avoid a future decline of its financial results.

RISQUES DE LIQUIDITE

L'entreprise, qui a conclu ces dix dernières années de nombreux contrats avec ses clients, est engagée pour ce faire dans d'importants programmes d'investissements, tant en frais de développement et d'industrialisation qu'en équipements de production.

Par ailleurs, l'exclusivité accordée par contrat à la société par les clients pour la majorité de ses programmes, lui confère l'obligation de répondre à l'augmentation des cadences de livraisons demandées, ce qui occasionne également l'accroissement de ses capacités de production et de son besoin de fonds de roulement.

Les investissements évoqués ci-avant impliquent des besoins de financement conséquents. Pour les rencontrer en 2013, la société prévoit la conversion d'un prêt subordonné de l'actionnaire majoritaire, ce qui amènera les fonds propres à une valeur positive, et permettra d'une part de négocier avec les banques des lignes de crédits supplémentaires, et d'autre part d'avoir accès aux programmes d'avances récupérables.

La conclusion de cette recapitalisation, et le refinancement qui en découlera, est primordial pour assurer la liquidité de la société à court-terme.

La société s'appuie en outre sur des cash flows opérationnels en forte amélioration, ce qui lui permet de plus en plus de financer elle-même son développement.

Contrôle interne

La taille de SONACA et son caractère de Groupe international, ont conduit la société à mettre en place des systèmes de contrôle interne supervisés par le Comité d'Audit, notamment en matière d'enregistrement comptable des transactions et des risques y afférant.

LIQUIDITY RISKS

The company has concluded many contracts with its customers over the last ten years and has therefore incurred major investment programs, both in development and industrialization expenses and in production equipment.

Furthermore, owing to the exclusivity granted by contract to the company by its customers for the majority of its programmes, it is obliged to meet the requested increases in delivery rates, which also leads to an increase in its production capacities and a need for working capital. The investments mentioned above involve substantial financial needs. To meet them in 2013, the company foresees the conversion of a subordinate loan from the main shareholder, which brings the equity capital to a positive level and will enable the negotiation of additional lines of credit with the banks, and also to access the programmes of recoverable advances.

The conclusion of this recapitalisation and the resulting refinancing is essential to guarantee the company's liquidity in the short term.

The Group also relies on greatly improved operational cash-flows, which allows the Group to finance its own development.

Internal audit

SONACA's size and its nature as an international group have led the company to set up internal audit systems supervised by the audit committee, especially in terms of the posting of transactions and the related risks.

RISQUES OPERATIONNELS

D'une manière générale, le Groupe SONACA est exposé aux risques suivants :

- hausse du prix des matières premières et raréfaction des tonnages disponibles ;
- nécessité de réduire les prix de revient de ses produits en vue de compenser la hausse naturelle de certains coûts et de répondre à la demande du marché ;
- importance des exigences de qualité, de sécurité et de traçabilité des produits et de leurs composants ;
- variations, parfois brutales, de la demande des clients en termes de quantités à livrer, qui obligent la société à s'adapter très rapidement.

RISQUES JURIDIQUES ET LITIGES EN COURS

Tout Groupe est sujet à un certain nombre de risques de nature juridique relatifs à des litiges d'importance variable apparus dans le cadre de l'exercice de ses activités. A la connaissance du Conseil, tous les litiges impliquant la société et ses filiales consolidées ayant des probabilités de matérialisation raisonnables en termes financiers font l'objet de provisions adéquates dans les comptes ou d'une description circonstanciée dans les notes qui y sont jointes.

OPERATIONAL RISKS

In general, the SONACA Group is exposed to the following operational risks:

- an increase in the price of raw materials and the short supply of available tonnages;
- the need to reduce the cost of its products with a view to compensating the natural increase in certain costs and to meet market demands
- the importance of quality, safety and traceability requirements for the products and their components;
- variations, that are sometimes sudden, in customers' demand in terms of quantities to be delivered, forcing the company to adapt very quickly.

LEGAL RISKS AND ONGOING DISPUTES

Any Group is subjected to numerous risks of a legal nature related to litigations of variable importance that appear when performing activities. To the Board's knowledge, all litigations involving the company and its consolidated subsidiaries that have reasonable likelihood of financial materialization are covered by appropriate provisions in the accounts or are described in details in the appended notes thereof.

JUSTIFICATION DE L'APPLICATION DES RÈGLES COMPTABLES DE CONTINUITÉ

Dès lors :

- que les fonds propres étendus par intégration des prêts subordonnés accordés par les actionnaires sont positifs à concurrence de 39 214k€ ;
- que l'actionnaire de référence prévoit de convertir un prêt subordonné de 43,5 MEUR en 2013;
- que la mise à jour du plan d'affaires 2017 démontre la capacité de la société, de pouvoir honorer tous ses engagements, même dans le cadre d'un scénario plus pessimiste concernant l'évolution du dollar et ce sans solliciter à nouveau ses actionnaires ;
- que les financements attendus notamment pour les NRC des nouveaux programmes permettent de couvrir les besoins d'investissement durant l'exercice ;
- que des démarches de financement bancaire (factoring et renouvellement de dettes long terme) sont en cours de conclusion.

Le Conseil d'Administration considère que les conditions sont réunies pour assurer la continuité de l'activité de l'Entreprise.

Par ailleurs, le Conseil d'Administration appuie la démarche de recherche d'un partenaire au capital initiée par l'Actionnaire majoritaire.

Pour le Conseil d'administration,

B. DELVAUX
Administrateur délégué

P. SONVEAUX
Président

JUSTIFICATION OF THE APPLICATION OF THE ACCOUNTING CONTINUITY RULES

Provided:

- that the equity capital extended by integrating the subordinated loans granted by the shareholders is positive and stands at EUR 39,214 thousand;
- that the reference shareholder plans to convert a subordinated loan amounting to EUR 43,5 million in 2013;
- the updating of the 2017 business plan shows the company's ability to honour all its commitments, even within the framework of a more pessimistic scenario concerning the evolution of the dollar, without appealing to the shareholders;
- that the expected financing schemes for the NRC of the new programmes allow to cover the investment needs during the financial year;
- that bank financing (factoring and renewal of the long term debts) are about to be completed.

The Board of Directors consider that the conditions are present to guarantee the future of the company's activity.

On the other hand, the Board of Directors support the decision of the main shareholder to look for an equity partner.

For the Board of Directors,

B. DELVAUX
Managing Director

P. SONVEAUX
Chairman

AFFECTATION DU RESULTAT

SITUATION AU 31/12/2012

Compte tenu d'un bénéfice de l'exercice à affecter de 2 993 934,97 EUR, le Conseil d'Administration propose à l'Assemblée Générale les décisions suivantes :

→ Affectation de 2 993 934,97 EUR.

La perte reportée s'élèvera ainsi à 75 345 064,4 EUR.



ALLOCATION OF RESULT

SITUATION AS OF 31/12/2012

Considering a financial year profit of EUR 2,993,934.97 to be allocated, the Board of Directors proposes the following to the general meeting of shareholders:

→ Allocation of EUR 2,993,934.97.

The loss carried forward will therefore stand at EUR 75,345,064.40.



Compte de résultats consolidé - Consolidated profit and loss accounts - 31/12/2012

(en milliers d'euro)(in thousands of Euro)	31.12.12	31.12.11	31.12.10
Ventes et prestations - Operating income	350 949	309 546	242 405
Chiffre d'affaires - Turnover	279 007	252 941	221 131
Variation des en-cours de fabrication - Variation work in progress	39 950	10 582	(17 962)
Production immobilisée - Own work capitalized	13 582	28 709	25 047
Autres produits d'exploitation - Other operating income	18 411	17 314	14 189
Coût des ventes et des prestations - Operating charges	335 455	294 109	245 812
Approvisionnements et marchandises - Raw materials, consumables and goods for sale	134 064	122 706	91 572
1. Achats - Purchases	135 519	126 205	83 846
2. Variation des stocks - Increase/decrease in stocks	(1 455)	(3 499)	7 726
Services et biens divers - Services and other goods	37 060	34 521	33 311
Rémunérations, charges sociales, pensions - Remunerations, social security costs and pensions	131 041	119 354	108 724
Amortissements et réductions de valeur sur immobilisés - Depreciation and amounts written off on fixed assets	37 504	18 508	21 076
Réductions de valeur sur stocks, commandes et créances - Amounts written off on stock, contracts and amounts receivable	(284)	1 425	(783)
Provisions pour risques et charges - Provisions for liabilities and charges	(4 552)	(2 958)	(10 612)
Autres charges d'exploitation - Other operating charges	573	553	2 524
Amortissements des écarts de consolidation - Depreciation of consolidation differences	51		
Résultat d'exploitation - Operating profit/loss	15 494	15 437	(3 407)
Produits financiers - Financial income	2 333	5 113	4 297
Produits des immobilisations financières - Income from financial fixed assets	-	46	-
Produits des actifs circulants - Income from current assets	23	82	285
Autres produits financiers - Other financial income	2 311	4 985	4 011
Charges financières - Financial charges	16 313	20 176	16 464
Charges de dettes - Interests and other debt charges	10 726	9 326	8 900
Autres charges financières - Other financial charges	5 588	10 850	7 564
Bénéfice courant - Profit or loss on ordinary activities	1 514	374	(15 574)
Produits exceptionnels - Extraordinary income	3 258	-	1 469
Reprises amortissements sur immob. corporelles - Write back of depreciation on tangible fixed assets	-	-	-
Reprises réductions de valeur immobilisations financières - Write back of amounts written off on financial fixed assets investements	-	-	-
Reprises provisions risques et charges - Write back of provisions for liabilities and charges	-	-	-
Plus-values sur réalisation d'actifs immobilisés - Gains on disposal of fixed assets	8	-	15
Autres produits exceptionnels - Other extraordinary income	3 251	-	1 454
Charges exceptionnelles - Extraordinary charges	3 168	2 535	1 131
Amortissements et réductions de valeurs exceptionnels - Depreciation and extraordinary amounts written off	2 147	-	-
Réductions valeurs sur immobilisations financières - Amounts written off on financial fixed asset investments	(0)	-	-
Provisions pour risques et charges exceptionnels - Provisions for extraordinary liabilities and charges	450	2 533	968
Moins-values sur réalisation d'actifs immbilisés - Loss on disposal of fixed assets	33	2	1
Autres charges exceptionnelles - Other extraordinary charges	538	-	87
Charges exceptionnelles activées - Activated extraordinary charges	-	-	74
Résultat avant impôts - Profit/loss before taxation	1 605	(2 162)	(15 236)
Prélèvements sur impôts différés - Transfer for deferred taxation	-	67	-
Impôts sur le résultat - Income taxes	157	(124)	435
Résultat de l'exercice - Total net income	1 448	(1 971)	(15 670)
Part des tiers dans le résultat - Minority interests	145	310	287
Part du groupe dans le résultat - Net income	1 303	(2 281)	(15 957)

Bilan consolidé au 31/12/2012 - Consolidated balance sheet at 31/12/2012

(en milliers d'euro) - (in thousands of Euro)

ACTIF - ASSETS	31.12.12	31.12.11	31.12.10
Actifs immobilisés - Fixed assets	175 313	188 699	167 711
Frais d'établissement - Formation expenses	-	-	-
Immobilisations incorporelles - Intangible fixed assets	15 280	18 520	21 141
Ecarts de consolidation positifs - Positive consolidation differences	204	-	-
Immobilisations corporelles - Tangible fixed assets	156 326	168 680	145 958
Terrains et constructions - Land and buildings	24 467	26 671	28 300
Installations, machines et outillages - Plant, machinery and equipment	51 289	57 104	59 837
Mobilier et matériel roulant - Furniture and vehicles	1 248	739	673
Location-Financement - Leasing	11 080	10 307	12 341
Autres immobilisations - Other tangible fixed assets	8 204	8 351	8 666
Immobilisations en cours et acomptes versés - Assets under construction and advance payments	60 038	65 507	36 142
Immobilisations financières - Financial fixed assets	3 503	1 499	613
Entreprises liées - Affiliated enterprises	1 343	1 343	451
1. Participation - Investments	1 343	1 343	451
2. Créances - Amounts receivable	-	-	-
Autres entreprises - Other enterprises	117	113	113
1. Participations, actions et parts - Investments and shares	117	113	113
2. Créances - Amounts receivable	-	-	-
Autres immobilisations financières - Other financial fixed assets	2 042	43	49
1. Actions et parts - Shares	21	21	21
2. Créances et cautionnements - Amounts receivable and cash guarantees	2 022	23	28
Actifs circulants - Current assets	219 484	185 323	199 714
Créances à plus d'un an - Amounts receivable after more than one year	52	96	139
Créances commerciales - Trade debtors	-	-	-
Autres créances - Other amounts receivable	52	96	139
Stocks et commandes en cours d'exécution - Stocks and contracts in progress	108 979	81 371	73 775
Stocks - Stocks	33 362	32 531	31 073
1. Approvisionnements - Consumables	26 784	28 062	27 046
2. Encours de fabrication - Work in progress	3 723	2 606	2 151
3. Produits finis - Finished goods	1 053	723	828
4. Marchandises - Goods	1 802	1 141	1 048
6. Acomptes versés - Advance payments	-	-	-
Commandes en cours d'exécution - Contracts in progress	75 617	48 840	42 702
Créances à un an au plus - Amounts receivable within one year	100 972	85 942	71 750
Créances commerciales- Amounts receivable / trade debtors	97 173	82 447	68 253
Autres créances - Other amounts receivable	3 799	3 496	3 497
Placements de trésorerie - Current investments	2 025	11 436	50 303
Valeurs disponibles - Cash at bank and in hand	5 023	5 437	2 474
Comptes de régularisation - Deferrals	2 432	1 042	1 272
TOTAL DE L'ACTIF - TOTAL ASSETS	394 796	374 022	367 425

Bilan consolidé au 31/12/2012 - Consolidated balance sheet at 31/12/2012

(en milliers d'euro) (in thousands of Euro)

PASSIF - LIABILITIES	31.12.12	31.12.11	31.12.10
Capitaux propres - Capital and reserves	(38 260)	(38 982)	(35 780)
Capital - Capital	38 993	38 993	38 993
Primes d'émission - Share premium account	-	-	-
Plus-values de réévaluation - Revaluation capital gain	6 273	6 544	6 680
Reserves consolidées - Consolidated reserves	(84 339)	(85 914)	(79 724)
Ecarts de conversion - Conversion differences	560	1 090	(2 111)
Subsides en capital - Investments grants	254	303	380
Intérêts de tiers - Minority interests	2 101	2 283	1 955
Ecarts de consolidation - Conversion differences	(0)	2	2
Provisions et impôts différés - Provisions for liabilities and charges	35 621	40 342	41 249
Provisions pour risques et charges - Provisions for liabilities and charges	32 772	37 029	37 559
1. Pensions et obligations similaires - Pensions and similar obligations	20 106	25 160	30 431
2. Charges fiscales - Taxation	52	81	32
3. Grosses réparations et gros entretiens - Major repairs and maintenance	238	150	607
4. Autres risques et charges - Other liabilities	12 377	11 637	6 489
Impôts différés - Deferred taxation	2 848	3 313	3 690
Dettes - Amounts payable	395 334	370 379	360 001
Dettes à plus d'un an - Creditors, amounts payable after one year	212 383	221 934	239 088
Dettes financières - Financial debts	149 439	167 118	184 552
1. Emprunts subordonnés - Subordinated loans	82 040	82 779	95 377
3. Dettes de location financement - Leasing and other similar obligations	5 425	6 960	8 831
4. Etablissements de crédit - Credit institutions	61 891	77 195	80 148
5. Autres emprunts - Other loans	83	185	196
Dettes commerciales - Trade creditors	1 443	1 757	891
1. Fournisseurs - Suppliers	1 443	1 757	891
2. Effets à payer - Bills of exchange payable	-	-	-
Acomptes reçus sur commandes - Payments received on account	1 312	3 623	3 623
Autres dettes - Other amounts payable	60 189	49 437	50 022
Dettes à un an au plus - Creditors, amounts payable within one year	171 779	140 550	112 913
Dettes à plus d'un an échéant dans l'année - Current portion of creditors, amounts payable within one year	27 220	22 824	9 919
Dettes financières - Financial debts	34 301	5 766	4 657
1. Etablissements de crédit - Credit institutions	9 301	5 766	4 657
2. Autres emprunts - Other loans	25 000	-	-
Dettes commerciales - Trade creditors	46 110	45 033	36 513
1. Fournisseurs - Suppliers	43 384	41 493	34 749
2. Effets à payer - Bills of exchange payable	2 726	3 541	1 763
Acomptes reçus sur commandes - Payments received on account	40 759	42 289	39 133
Dettes fiscales, salariales et sociales - Taxation, salaries and social security	23 160	21 449	21 270
1. Impôts - Taxation	968	939	812
2. Rémunérations et charges sociales - Salaries and social security	22 192	20 510	20 458
Autres dettes - Other amounts payable	230	3 188	1 420
Comptes de régularisation - Deferrals	11 173	7 895	8 001
TOTAL DU PASSIF - TOTAL LIABILITIES	394 796	374 022	367 425

RAPPORT DE GESTION

COMPTES CONSOLIDÉS AU

31/12/2012

1. DESCRIPTION DU GROUPE SONACA

SONACA S.A., la maison mère du Groupe située en Belgique à Gosselies, a principalement pour objet social la conception, la fabrication et l'assemblage d'éléments de structure d'aéronefs aérospatiaux. Pour plus d'informations, se référer au rapport de gestion de SONACA S.A.

SOBRAER Ltda, filiale brésilienne à 100% (moins 5 actions) de SONACA S.A, située à São José dos Campos, a pour mission de réaliser principalement pour le compte de SONACA S.A certaines opérations d'assemblage, de montage et de finition d'éléments de structures aéronautiques.

SOPEÇAERO Ltda, société brésilienne, créée en 2004. Ses actionnaires sont, ELTRA pour 34.01%, SOBRAER Ltda pour 56.27% et SONACA S.A 9,72%.

Cette société a pour mission de fabriquer des petites pièces tôlées pour le marché mondial de la construction aéronautique.

PESOLA Ltda, société brésilienne, créée le 13 juillet 2004. Le 20 février 2012, SONACA a racheté les parts de LATECOERE do Brasil pour 786 KUSD soit 582 kEUR. Ses actionnaires sont à présent SOBRAER Ltda pour 33.33%, ELTRA pour 33.33% et SONACA pour 33.33%.

Cette société a pour vocation de fabriquer des petites pièces usinées pour le marché mondial de la construction aéronautique.

BELAIRBUS S.A., filiale belge à 58,75% de SONACA S.A, située à Waterloo, a pour mission principale d'organiser et de coordonner les démarches commerciales des trois industriels belges (ASCO, EURAIR et SONACA), partenaires vis-à-vis d'AIRBUS en ce qui concerne la fourniture des bords d'attaque de voilure.

L'actionnariat de BELAIRBUS est constitué de SONACA, ASCO, EURAIR et SABCA.

FLABEL S.A., filiale belge à 38.80% de SONACA S.A a pour mission de coordonner la participation des trois industriels belges (SONACA, ASCO, SABCA GROUP) au programme A400M, avion de transport militaire d'AIRBUS MILITARY dont FLABEL est actionnaire à hauteur de 4,44%.

MANAGEMENT REPORT

CONSOLIDATED ACCOUNTS

AS OF 31/12/2012

1. DESCRIPTION OF THE SONACA GROUP

SONACA S.A., parent company of the Group, is located in Gosselies, Belgium, and has for main business the design, manufacturing and assembly of space-craft and aircraft structural components. For further information, refer to the SONACA S.A. management report.

SOBRAER Ltda is a 100% (less 5 shares) Brazilian subsidiary of SONACA S.A., located in São José dos Campos, whose objective is mainly to perform specific assembly, fitting and finishing operations on aircraft structural components, mainly for SONACA S.A.

SOPEÇAERO Ltda, Brazilian company set up in 2004. Its shareholders are ELTRA for 34.01%, SOBRAER Ltda for 56.27% and SONACA S.A for 9.72%.

The mission of the company is to manufacture small sheet metal parts for the global market of aircraft manufacturing.

PESOLA Ltda, a Brazilian company set up on 13 July 2004. On 20 February 2012, SONACA acquired all LATECOERE do Brasil's shares for USD 786 thousand or EUR 582 thousand. Its shareholders are now SOBRAER Ltda for 33.33%, ELTRA for 33.33% and SONACA for 33.33%.

The company's mission is to manufacture small machined parts for the global market of aircraft manufacturing.

BELAIRBUS S.A. is a 58.75% Belgian subsidiary of SONACA located in Waterloo, whose main object is to organize and co-ordinate commercial actions of three Belgian industrial companies (ASCO, EURAIR and SONACA), all three of them partners in BELAIRBUS, for the delivery to AIRBUS of wing leading edges.

BELAIRBUS' shareholders are SONACA, ASCO, EURAIR and SABCA.

FLABEL S.A. is a 38.80% Belgian subsidiary of SONACA S.A., whose mission is to co-ordinate the participation of four Belgian industrial companies (SONACA, ASCO, SABCA) in the A400M military transport aircraft program of AIRBUS MILITARY, of which FLABEL detains 4.44% of shares.

SONACA NORTH AMERICA (SNA)

SONACA NORTH AMERICA, filiale canadienne à 100% de SONACA S.A. située à Mirabel (Montréal, Québec) est une société holding qui a pour mission de contribuer au développement des activités du Groupe SONACA sur le continent Nord Américain et de prêter des services financiers pour ses filiales. SNA a été constituée par SONACA S.A. en 2003. Le capital de SNA a été augmenté en 2012 pour 800 KCAD soit 594 KEUR.

En 2003, SNA a créé une filiale dénommée SONACA MONTREAL (SM). SM a repris les actifs y compris le personnel et les contrats commerciaux de la société NMF CANADA qui s'était mise sous la protection de la loi sur les sociétés en difficulté.

En 2003 également, SNA a acquis la totalité des actions de la société NMF USA située au Kansas USA. A cette occasion, la dénomination de cette société est devenue SONACA WICHITA (SW). SNA détient 100% de SW. Une augmentation du capital de SW a été réalisée en 2012 pour 800 kUSD, soit 618 kEUR.

Les implantations de SONACA sur les deux sous-continentes américains permettent au Groupe SONACA d'offrir à ses clients locaux un service de proximité et à l'ensemble du marché aéronautique des prestations alliant haute qualité et prix en relation avec les standards mondiaux.

SONACA CHINE

ELSON, filiale chinoise de SONACA située à Hong Kong a été constituée en 2010 par un premier apport de 232 kEUR. Deux autres apports ont eu lieu en 2011 pour 892 kEUR. SONACA possède 70% des parts d'ELSON et 30% sont détenues par ELTRA.

ELSON est une société holding qui détient 100% des parts de SINELSON, société opérationnelle qui a pour mission de réaliser l'assemblage des bords d'attaque des A320 de la ligne d'assemblage final d'AIRBUS en Chine.

2. CONSOLIDATION

Notre groupe a consolidé ses comptes pour la première fois à l'issue de l'exercice se clôturant au 31/12/2000.

Le Conseil d'administration de SONACA a, conformément aux dispositions légales en vigueur, décidé de circonscrire le périmètre de consolidation à SONACA S.A., SONACA NORTH AMERICA et ses filiales SONACA MONTREAL et SONACA WICHITA, SOBRAER, SOPEÇAERO et PESOLA,

SONACA NORTH AMERICA (SNA)

SONACA NORTH AMERICA, a 100% Canadian subsidiary of SONACA S.A. located in Mirabel (Montreal, Quebec) is a holding company whose missions are to contribute to the development of the SONACA Group activities on the North American continent and to perform financial operations for its subsidiaries. SNA was created by SONACA S.A. in 2003. SNA's capital was increased in 2012 for CAD 800 thousand or EUR 594 thousand.

That same year, SNA created a subsidiary called SONACA MONTREAL (SM). SM took over the assets, including staff and commercial contracts, of the NMF CANADA company, which was under the protection of the "Corporate Rehabilitation Law".

In 2003 also, SNA acquired all the shares of the NMF AMERICA company located in Wichita, Kansas, USA. The company was then renamed SONACA WICHITA (SW). SNA holds 100% of SW. In 2012, an increase in SW's capital was made for USD 800 thousand, or EUR 618 thousand.

The presence of SONACA on both American sub-continentes enables the SONACA Group to provide its local customers with local-based services and to provide the whole market with high quality services at prices that correspond to the global standards.

SONACA CHINA

ELSON, SONACA's Chinese subsidiary located in Hong Kong, was formed at the end of 2010 through initial funding of EUR 232 thousand. Two additional fund-ing schemes took place in 2011, amounting to EUR 892 thousand. SONACA has 70% of ELSON's shares and 30% are held by ELTRA.

ELSON is a holding company that holds 100% of SINELSON's shares. SINELSON's assignment is to assemble A320 leading edges for AIRBUS's A320 final assembly line in China.

2. CONSOLIDATION

Our group consolidated its accounts for the first time at the end of the financial year ended on 31/12/2000.

In accordance with the applicable legal provisions, SONACA's Board of Directors has decided to limit the scope of consolidation to SONACA S.A., SONACA NORTH AMERICA and its subsidiaries SONACA MONTREAL and SONACA WICHITA, SOBRAER, SOPEÇAERO and PESOLA.

BELAIRBUS S.A. a été écartée du périmètre de consolidation car SONACA S.A n'a pas le pouvoir de contrôle au sein de cette société étant donné que les statuts de BELAIRBUS requièrent 75 % des votes pour toute décision du Conseil d'Administration. Il en va de même pour FLABEL S.A., dont le bilan et le compte de résultats sont de peu d'importance en termes relatifs par rapport au Groupe SONACA.

ELSON et SINELSON ont également été écartés du périmètre de consolidation en 2012 vu l'impact peu important des résultats en termes relatifs par rapport au groupe SONACA. Ces quatre participations sont donc maintenues à leur valeur d'acquisition dans les comptes consolidés. Ces deux sociétés entreront dans le périmètre de consolidation en 2013.

Les comptes consolidés ont été établis selon les dispositions de l'Arrêté Royal du 30 janvier 2001 portant exécution du Code des Sociétés.

La consolidation a été réalisée par la méthode de l'intégration globale pour toutes les sociétés reprises dans le périmètre de consolidation.

3. COMMENTAIRES SUR LES COMPTES CONSOLIDES

3.1. SONACA S.A. a clôturé l'exercice par un bénéfice de 2 994 kEUR, voir commentaires sur les états financiers de SONACA S.A.

3.2. Filiales Nord américaines

Le chiffre d'affaires de SONACA MONTREAL s'élève à 50 037 KCAD, soit +25 % par rapport à 2011. Son bénéfice s'établit à 2 524 KCAD et son cash flow d'exploitation à 10 384 KCAD contre respectivement un bénéfice de 502 et un cash flow de 7 721 KCAD en 2011.

L'année 2012 a connu un bénéfice de change de 179 kCAD contre un bénéfice de 3 kCAD en 2011.

SONACA MONTREAL a réalisé ce résultat malgré la reprise de l'activation de l'impôt différé de 1 082 kCAD. Cette charge a été annulée en consolidation étant donné que les normes belges ne permettent pas cette activation (842 kEUR).

SONACA WICHITA a quant à elle augmenté son chiffre d'affaires de 62 %. Le résultat de l'année 2012 est une perte de 2 443 kUSD (contre une perte de 2 211 kUSD en 2011).

Le résultat consolidé de la holding SNA pour 2012 correspond à un bénéfice 114 kCAD (contre une perte de 1 597 kCAD en 2011).

BELAIRBUS S.A. has been left out of the scope of consolidation, as SONACA S.A. does not have any control power within that company. Indeed, BELAIRBUS' Articles of Association require 75% of votes for any decision made by the Board of Directors. The same goes for FLABEL S.A., whose balance sheet and profit and loss accounts are of little importance with respect to the SONACA Group.

ELSON and SINELSON were also left out of the scope of consolidation in 2012 due to the rather small impact of the results compared to those of the SONACA Group. The interests are therefore maintained at their purchase price in the consolidated accounts. Both companies will enter the scope of consolidation in 2013.

The consolidated accounts were drawn up in accordance with the provisions of the Royal Decree of 30 January 2001 on the application of the Belgian Company Law (Code des Sociétés).

Consolidation was performed according to the general consolidation method for all the companies included in the scope of consolidation.

3. COMMENTS ON THE CONSOLIDATED ACCOUNTS

3.1. SONACA S.A.'s financial year ended with a profit of EUR 2,994 thousand. Please refer to the comments on the financial statement of SONACA S.A.

3.2. North American Subsidiaries

SONACA MONTREAL's turnover amounts to CAD 50,037 thousand, or +25 % compared to 2011. Its profit has reached CAD 2,524 thousand and its operating cash-flow, CAD 10,384 thousand compared with respectively, a profit for 502 and a cash flow for CAD 7,721 thousand in 2011.

The year 2012 recorded an exchange rate gain of CAD 179 thousand against a gain of CAD 3 thousand in 2011.

SONACA MONTREAL reached this result despite the write-back of the deferred tax capitalization for an amount of CAD 1,082 thousand. This charge was cancelled in consolidation as the Belgian standards do not allow this type of capitalization (EUR 842 thousand).

As for SONACA WICHITA, its turnover went up 62 %. The result of year 2012 consists in a loss for USD 2,443 thousand (against a USD 2,211 thousand loss in 2011).

The consolidated result of the SNA Holding consists in a profit of CAD 114 thousand in 2012 compared with a loss of CAD 1,597 thousand in 2011.

3.3. Filiales Sud américaines

La perte nette non consolidée de SOBRAER en 2012 s'élève à 2 898 kBRL.

SOPEÇAERO a vu son chiffre d'affaires passer de 14 687 kBRL en 2011 à 13 278 kBRL en 2012. Le bénéfice net à fin 2012 s'élève à 263 kBRL.

PESOLA clôture son exercice sur un profit net de 805 kBRL pour un chiffre d'affaires de 8 618 kBRL.

3.4. Après neutralisation des opérations interco, les chiffres clés consolidés (en milliers d'EUR) du Groupe SONACA se présentent comme suit :

	2012	2011
Ventes et prestations	350 949	309 546
Chiffre d'affaires	279 007	252 941
Résultat d'exploitation	15 494	15 437
Cash flow d'exploitation	48 161	32 412
Part du Groupe dans le résultat consolidé		
après impôts	1 303	(2 281)
Fonds propres consolidés	(38 260)	(38 982)

4. PRINCIPAUX FACTEURS DE RISQUE LIES A L'ACTIVITE DU GROUPE

La politique suivie par le Groupe SONACA en matière de gestion des risques consiste à identifier, mesurer, suivre et réduire les risques liés à ses activités. Par risque, on entend tout élément susceptible d'avoir à court, moyen et long terme une influence négative sur la valeur de la société. Dans cette optique, le Groupe SONACA a classifié les risques encourus en termes stratégiques, financiers, opérationnels et juridiques.

Voici les principaux risques spécifiques qui à ce jour ont été identifiés par l'entreprise et qui sont propres à ses activités.

3.3. South American Subsidiaries

SOBRAER's non consolidated net loss in 2012 stands at BRL 2,898 thousand.

SOPEÇAERO's turnover went from BRL 14,687 thousand in 2011 to BRL 13,278 thousand in 2012. Net profit reached BRL 263 thousand at the end of 2012.

PESOLA's financial year ended with a net profit of BRL 805 thousand, for a turnover of BRL 8,618 thousand.

3.4. After neutralization of inter-company operations, the consolidated key figures (in thousands of Euros) for the SONACA Group are as follows:

	2012	2011
Operating Income	350,949	309,546
Turnover	279,007	252,941
Operating Profit or Loss	15,494	15,437
Operating Cash Flow	48,161	32,412
Share of the Group in the consolidated		
result after taxes	1,303	(2,281)
Consolidated equity capital	(38,260)	(38,982)

4. MAIN RISK FACTORS LINKED TO THE COMPANY'S ACTIVITY

The risk management policy carried out by the SONACA Group consists in identifying, measuring, following and reducing risks linked to its activities. A risk is any element likely to have a negative impact on the company's value, in the short, medium or long term. In the light of this, SONACA has classified possible risks in terms of strategy, finance, operation and law.

Here are the main specific risks that the Company has identified up to now, which are inherent to its activities.

RISQUES STRATEGIQUES

Le Groupe SONACA est confronté aux risques liés au marché de la construction aéronautique à savoir le caractère cyclique de la demande de nouveaux avions par les compagnies aériennes et sa concentration sur quelques grands constructeurs qui monopolisent le marché mondial. Les analyses économiques montrent que la demande de transport aérien est étroitement corrélée avec la croissance mondiale.

Par ailleurs, le marché est aussi particulièrement exigeant en matière de réduction de coûts et de recours aux nouvelles technologies. A cet effet, SONACA est engagée dans de nombreux programmes de Recherche et Développement dont le but est de maintenir et de développer son niveau de technologie en vue de répondre anticipativement à la demande des clients.

RISQUES FINANCIERS

La majeure partie du chiffre d'affaires du Groupe SONACA s'opère en USD. Les coûts de la société comportant une importante partie en EUR, l'entreprise est fortement soumise au risque sur le taux de conversion EUR/USD.

Instruments de couverture

La société dispose d'options de vente et de contrats classiques « forward » pour sa couverture USD (pour un horizon de l'ordre de 2 années). Elle a exclu l'utilisation de produits structurés présentant des risques de pénalités.

Pour ce qui concerne le risque de change transactionnel, le Groupe SONACA qui a réalisé en 2012 de l'ordre de 90 % de son chiffre d'affaires en dollar américain adopte une politique basée sur les principes suivants :

Tout d'abord, le Groupe SONACA développe une politique intensive d'achat de ses matières premières et sous-traitances en dollar américain de manière à diminuer son exposition nette au risque de change USD.

Ce ne sont donc que les flux nets résultant des ventes en dollar américain diminuées des achats dans cette même devise qui font l'objet de couvertures.

Au minimum, le risque de change transactionnel (en flux net) est couvert au moment de l'émission des factures (risques certains), soit par des couvertures déjà en cours, soit par des nouvelles couvertures si les couvertures en cours sont insuffisantes. Au-delà de ce minimum, le Groupe SONACA poursuit une politique active de couverture du risque de change sur des horizons plus lointains en tenant compte d'une part de ses perspectives de ventes pondérées

STRATEGIC RISKS

The SONACA Group faces risks linked to the aircraft manufacturing market, i.e. the cyclic nature of airlines' demand for new airplanes and its concentration among several major manufacturers, which monopolize the global market. Economic analyses show that air transport demand is in close relation with global growth.

Furthermore, the market is also very demanding in terms of cost reductions and the use of new technologies. To this end, SONACA takes part in many Research and Development programmes to preserve and develop its technological level and anticipate customers' demand.

FINANCIAL RISKS

The main part of the SONACA Group's turnover is in USD. Since a large part of the company's costs are in EUR, the company is extremely susceptible to the risks involved in the EUR/USD exchange rate.

Hedging instruments

The company has at its disposal put options and classical "forward" contracts for its USD hedging (over a 2 years' term). The company excluded the use of structured products that can present risks of penalties.

As far as transaction foreign exchange risk is concerned, after recording about 90 % of its turnover in American dollar in 2012, the SONACA Group has adopted a strategy based on the following principles:

First of all, the SONACA Group develops an intensive purchasing policy of its raw materials and sub-contracting in American dollars, so as to reduce its actual exposure to the USD exchange risk.

Therefore, only net flows resulting from sales in American dollars reduced by the purchases in the same currency are subjected to hedging.

The transaction exchange risk (in net flow) is covered at least at invoicing (certain risks), either by ongoing hedges, or by new hedges if the ongoing ones are insufficient. Beyond this minimum, the SONACA Group pursues an active policy of foreign exchange risk hedging in the longer term by taking into account, on the one hand, sales prospects weighted with an occurrence likelihood factor and on the other hand, evolution forecasts for the concerned currency.

d'un facteur de probabilité d'occurrence et d'autre part des prévisions d'évolution de la devise concernée. Pour ce qui concerne les risques de taux de change bilantaires, le Groupe SONACA comptabilise, dans un esprit de prudence, les amortissements exceptionnels qui sont jugés nécessaires en application des règles d'évaluation.

Pour ce qui concerne les risques de taux d'intérêt, de l'ordre de 50% de la dette portant intérêt est financée à taux fixe. Des produits de couverture (IRS) ont été pris afin de fixer le taux sur 60% de la dette variable ici aussi avec un horizon de l'ordre de 2 années.

La société reste particulièrement attentive à l'évolution des taux d'intérêts en vue de se couvrir aux moments jugés opportuns pour éviter une dégradation future de ses résultats financiers.

RISQUES DE LIQUIDITE

L'entreprise, qui a conclu ces dix dernières années de nombreux contrats avec ses clients, est engagée pour ce faire dans d'importants programmes d'investissements, tant en frais de développement et d'industrialisation qu'en équipements de production.

Par ailleurs, l'exclusivité accordée par contrat à la société par les clients pour la majorité de ses programmes, lui confère l'obligation de répondre à l'augmentation des cadences de livraisons demandées, ce qui occasionne également l'accroissement de ses capacités de production et de son besoin de fonds de roulement.

Les investissements évoqués ci-avant impliquent des besoins de financement conséquents. Pour les rencontrer en 2013, la société prévoit la conversion d'un prêt subordonné de l'actionnaire majoritaire, ce qui amènera les fonds propres à une valeur positive et permettra d'une part de négocier avec les banques des lignes de crédits supplémentaires, et d'autre part d'avoir accès aux programmes d'avances récupérables.

La conclusion de cette recapitalisation, et le refinancement qui en découlera, est primordial pour assurer la liquidité de la société à court terme.

Le Groupe s'appuie en outre sur des cash flows opérationnels en forte amélioration, ce qui lui permet de plus en plus de financer elle-même son développement.

As regards the balance sheet exchange rate risks, as a precaution, SONACA recognizes extraordinary amortizations that are deemed necessary in application of the valuation rules.

As for the risks linked to the rates of interest, about 50% of the debt with interests is financed at a fixed rate. Hedging products (IRS) were taken out in order to fix the rate on 60% of the variable debt over a term of 2 years.

The company remains particularly attentive to the evolution in interest rates with a view to covering itself at appropriate moments and avoid a future decline of its financial results.

LIQUIDITY RISKS

The company has concluded many contracts with its customers over the last ten years and has therefore incurred major investment programs, both in development and industrialization expenses and in production equipment.

Furthermore, owing to the exclusivity granted by contract to the company by its customers for the majority of its programmes, it is obliged to meet the requested increases in delivery rates, which also leads to an increase in its production capacities and a need for working capital.

The investments mentioned above involve substantial financial needs. To meet them in 2013, the company foresees the conversion of a subordinate loan from the main shareholder, which brings the equity capital to a positive level and will enable the negotiation of additional lines of credit with the banks, and also to access the programmes of repayable advances.

The conclusion of this recapitalisation and the resulting refinancing is essential to guarantee the company's liquidity in the short term.

The Group also relies on greatly improved operational cash-flow, which allows the Group to finance its own development.

Contrôle interne

La taille du Groupe SONACA et son caractère de Groupe international ont conduit la société à mettre en place des systèmes de contrôle interne supervisés par le Comité d'Audit, notamment en matière d'enregistrement comptable des transactions et des risques y afférant.

RISQUES OPERATIONNELS

D'une manière générale, le Groupe SONACA est exposé aux risques suivants :

- hausse du prix des matières premières et raréfaction des tonnages disponibles ;
- nécessité de réduire les prix de revient de ses produits en vue de compenser la hausse naturelle de certains coûts et de répondre à la demande du marché ;
- importance des exigences de qualité, de sécurité et de traçabilité des produits et de leurs composants ;
- variations, parfois brutales, de la demande des clients en termes de quantités à livrer, qui obligent la société à s'adapter très rapidement.

RISQUES JURIDIQUES ET LITIGES EN COURS

Tout Groupe est sujet à un certain nombre de risques de nature juridique relatifs à des litiges d'importance variable apparus dans le cadre de l'exercice de ses activités. A la connaissance du Conseil, tous les litiges impliquant la société et ses filiales consolidées ayant des probabilités de matérialisation raisonnables en termes financiers font l'objet de provisions adéquates dans les comptes ou d'une description circonstanciée dans les notes qui y sont jointes.

Internal audit

The SONACA Group's size and nature of international Group have led the company to set up an internal survey system under the supervision of the Audit Committee, particularly as regards the entry of transactions into accounts and the related risks.

OPERATIONAL RISKS

In general, the SONACA Group is exposed to the following risks:

- an increase in the price of raw materials and the short supply of available tonnages;
- the need to reduce the cost price of its products with a view to compensating the natural increase in certain costs and to meet market demands
- the importance of quality, safety and traceability requirements for the products and their components;
- variations, that are sometimes sudden, in customers' demand in terms of quantities to be delivered, forcing the company to adapt very quickly

LEGAL RISKS AND ONGOING DISPUTES

Any Group is subjected to a certain number of risks of a legal nature related to litigations of variable importance that appear when performing activities. To the Board's knowledge, all litigations involving the company and its consolidated subsidiaries that have reasonable likelihood of financial materialization are covered by appropriate provisions in the accounts or are described in details in the appended notes thereof.



**RAPPORT DU COMMISSAIRE A L'ASSEMBLEE GENERALE
DES ACTIONNAIRES DE LA SOCIETE ANONYME SONACA
SUR LES COMPTES ANNUELS POUR L'EXERCICE CLOS
LE 31 DECEMBRE 2012**

Conformément aux dispositions légales et statutaires, nous vous faisons rapport dans le cadre du mandat de commissaire. Le rapport inclut notre opinion sur les comptes annuels, ainsi que les mentions complémentaires requises.

Attestation sans réserve des comptes annuels avec paragraphe explicatif

Nous avons procédé au contrôle des comptes annuels pour l'exercice clos le 31 décembre 2012, établis sur la base du référentiel comptable applicable en Belgique, dont le total du bilan s'élève à 354.102.084,94 € et dont le compte de résultats se solde par un bénéfice de 2.993.934,97 €.

L'établissement des comptes annuels relève de la responsabilité de l'organe de gestion. Cette responsabilité comprend : la conception, la mise en place et le suivi d'un contrôle interne relatif à l'établissement et la présentation sincère des comptes annuels ne comportant pas d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs ; le choix et l'application de règles d'évaluation appropriées, ainsi que la détermination d'estimations comptables raisonnables au regard des circonstances.

Notre responsabilité est d'exprimer une opinion sur ces comptes sur la base de notre contrôle. Nous avons effectué notre contrôle conformément aux dispositions légales et selon les normes de révision applicables en Belgique, telles qu'édictees par l'Institut des Réviseurs d'Entreprises. Ces normes de révision requièrent que notre contrôle soit organisé et exécuté de manière à obtenir une assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives, qu'elles résultent de fraudes ou d'erreurs.

Conformément aux normes de révision précitées, nous avons tenu compte de l'organisation de la société en matière administrative et comptable ainsi que de ses dispositifs de contrôle interne. Nous avons obtenu de l'organe de gestion et des préposés de la société les explications et informations requises pour notre contrôle.

Nous avons examiné par sondages la justification des montants figurant dans les comptes annuels. Nous avons évalué le bien-fondé des règles d'évaluation et le caractère raisonnable des estimations comptables significatives faites par la société ainsi que la présentation des comptes annuels dans leur ensemble. Nous estimons que ces travaux fournissent une base raisonnable à l'expression de notre opinion.

A notre avis, les comptes annuels clos le 31 décembre 2012 donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et des résultats de la société, conformément au référentiel comptable applicable en Belgique.

Sans remettre en cause l'opinion émise ci-dessus, nous attirons votre attention sur

**REPORT BY THE STATUTORY AUDITOR ON THE ANNUAL
FINANCIAL ACCOUNTS SUBMITTED TO THE GENERAL
MEETING OF THE SHAREHOLDERS OF SONACA S.A. FOR
THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2012**

In accordance with the legal and statutory provisions, we hereby report on the audit we were assigned to conduct. The report includes our opinion on the annual accounts as well as the specific additional declarations.

Unqualified confirmation of the annual accounts with explanatory paragraph

We conducted the audit on the annual accounts for the financial year ended 31 December 2012, drawn up in accordance with the authoritative accounting pronouncements applicable in Belgium. The balance sheet total amounts to EUR 354 102 084,94 and the profit and loss account shows a profit of EUR 2 993 934,97 over the financial year.

Drawing up the annual accounts is the responsibility of the company's management body. This responsibility is comprised of: setting up, implementing and following up an internal audit system with respect to the drawing up and fair presentation of the annual accounts, showing no significant misstatement, such as that resulting from frauds or errors; the choice and application of adequate valuation rules as well as the establishment of reasonable accounting estimates in view of circumstances.

Our responsibility is to express an opinion about those accounts based on our audit. Our audit has been conducted in accordance with the legal provisions and the auditing standards applicable in Belgium, as laid down by the Institute of Company Auditors (Institut des Réviseurs d'Entreprise). The aforementioned standards require our audit to be organized and conducted so as to provide reasonable assurances that the annual accounts are free of significant misstatements, resulting from either frauds or errors.

According to the aforementioned auditing standards, we have considered the company's administrative and accounting organization as well as its internal audit system. We were provided with all the explanations and information required for our mission by the management body and officials of the consolidated set.

We have examined on a test basis, the evidence supporting the amounts appearing in the annual accounts. We have assessed the validity of the accounting policies and the reasonable nature of the significant accounting estimates made by the company, as well as the overall presentation of the annual accounts. We consider that our work provides a reasonable basis to formulate our opinion.

In our opinion, considering the authoritative accounting pronouncements applicable in Belgium, the annual accounts as at 31 December 2012 give a fair view of the assets, the financial situation and the results of the company.

Without challenging the aforementioned opinion, we draw the attention to the fact

le fait que, malgré les fonds propres négatifs ainsi que la perte reportée significative, la société a maintenu les règles d'évaluation en continuité d'exploitation. Cette situation n'est rendue possible que grâce aux sources de financement externes dont bénéficie la société à l'heure actuelle et également aux sources de financement attendues. Nous attirons l'attention sur le rapport de gestion où, selon les exigences de la loi belge, le Conseil d'Administration justifie l'application des règles d'évaluation appropriées à la perspective de continuité d'exploitation et identifie clairement les risques auxquels la société doit faire face. Les comptes annuels n'ont pas fait l'objet d'ajustements touchant à l'évaluation et à la classification de certaines rubriques du bilan qui pourraient s'avérer nécessaires si la société n'était plus en mesure de poursuivre ses activités.

Mentions complémentaires

L'établissement et le contenu du rapport de gestion, ainsi que le respect par la société du Code des sociétés et des statuts, relèvent de la responsabilité de l'organe de gestion.

Notre responsabilité est d'inclure dans notre rapport les mentions complémentaires suivantes qui ne sont pas de nature à modifier la portée de l'attestation des comptes annuels :

- Le rapport de gestion traite des informations requises par la loi et concorde avec les comptes annuels. Toutefois, nous ne sommes pas en mesure de nous prononcer sur la description des principaux risques et incertitudes auxquels la société est confrontée, ainsi que de sa situation, de son évolution prévisible ou de l'influence notable de certains faits sur son développement futur. Nous pouvons néanmoins confirmer que les renseignements fournis ne présentent pas d'incohérences manifestes avec les informations dont nous avons connaissance dans le cadre de notre mandat ;
- Sans préjudice d'aspects formels d'importance mineure, la comptabilité est tenue conformément aux dispositions légales et réglementaires applicables en Belgique ;
- Nous n'avons pas à vous signaler d'opération conclue ou de décision prise en violation des statuts ou du Code des sociétés. L'affectation des résultats proposée à l'assemblée générale est conforme aux dispositions légales et statutaires.

Gosselies, le 2 mai 2013

RSM – INTERAUDIT SCRL
Commissaire
Représentée par :

Thierry LEJUSTE,
Réviseur d'entreprises - Associé

that despite negative shareholders' equity, and the significant loss brought forward, the company maintained the accounting policies according to the going concern principle. The situation is made possible only through the external financing sources available to the company at present as well as the expected financing sources. We draw the attention on the management report, where according to the Belgian Law, the Board of Directors justifies the application of the accounting policies appropriate to the going concern principle and clearly identifies the risk that the company is to face. The annual accounts were not subject to any adjustments concerning the assessment and classification of certain balance sheet headings that could be deemed necessary, should the company not be able to pursue its activities any longer.

Additional Declarations

The drawing up and contents of the management report and the compliance with the Companies Code and Articles of Association are the responsibility of the company's management body.

Our report must be complemented by the following additional declarations, whose nature does not alter the scope of our declaration on the annual accounts:

- The management report contains all information required by law and is in accordance with the annual accounts; however, we are not in a position to give an opinion on the description of the main risks and uncertainties faced by the company and of its situation, foreseeable development and of the marked influence of certain factors on its future development. We can nevertheless confirm that the information supplied is not in obvious conflict with the information we gathered in the performance of our audit.
- Notwithstanding formal aspects of minor importance, the accounts are kept in conformity with the statutory and regulatory provisions applicable in Belgium.
- We have no report to make to you of any other transaction concluded or decision taken in breach of the Articles of Association or the Companies Code. The assignment of results that are submitted to the general meeting complies with the legal and statutory provisions.

Gosselies, 2 may 2013

RSM – INTERAUDIT SCRL
Auditor
Represented by :

Thierry LEJUSTE,
Associate Statutory Auditor

**RAPPORT DU COMMISSAIRE A L'ASSEMBLEE GENERALE
DES ACTIONNAIRES DE LA SOCIETE ANONYME SONACA
SUR LES COMPTES CONSOLIDES POUR L'EXERCICE
CLOS LE 31 DECEMBRE 2012**

Conformément aux dispositions légales, nous vous faisons rapport dans le cadre du mandat de commissaire. Le rapport inclut notre opinion sur les comptes consolidés, ainsi que les mentions complémentaires requises.

Attestation sans réserve des comptes consolidés avec paragraphe explicatif

Nous avons procédé au contrôle des comptes consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2012, établis sur la base du référentiel comptable applicable en Belgique, dont le total du bilan s'élève à € 394.796.127,91 et dont le compte de résultats se solde par un bénéfice consolidé de l'exercice de € 1.447.714,43.

L'établissement des comptes consolidés relève de la responsabilité de l'organe de gestion. Cette responsabilité comprend : la conception, la mise en place et le suivi d'un contrôle interne relatif à l'établissement et la présentation sincère des comptes annuels consolidés ne comportant pas d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs; le choix et l'application de règles d'évaluation appropriées ainsi que la détermination d'estimations comptables raisonnables au regard des circonstances.

Notre responsabilité est d'exprimer une opinion sur ces comptes consolidés sur la base de notre contrôle. Nous avons effectué notre contrôle conformément aux dispositions légales et selon les normes de révision applicables en Belgique, telles qu'édictees par l'Institut des Réviseurs d'Entreprises. Ces normes de révision requièrent que notre contrôle soit organisé et exécuté de manière à obtenir une assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives, qu'elles résultent de fraudes ou d'erreurs. Conformément à ces normes, nous avons tenu compte de l'organisation de l'ensemble consolidé en matière administrative et comptable ainsi que de ses dispositifs de contrôle interne. Nous avons obtenu de l'organe de gestion et des préposés de la société les explications et informations requises pour notre contrôle.

Nous avons examiné par sondages la justification des montants figurant dans les comptes consolidés. Nous avons évalué le bien-fondé des règles d'évaluation, des règles de consolidation et le caractère raisonnable des estimations comptables significatives faites par la société ainsi que la présentation des comptes consolidés dans leur ensemble. Nous estimons que ces travaux fournissent une base raisonnable à l'expression de notre opinion.

**REPORT BY THE STATUTORY AUDITOR ON THE
CONSOLIDATED ANNUAL ACCOUNTS SUBMITTED TO
THE GENERAL MEETING OF THE SHAREHOLDERS OF
SONACA S.A. FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2012**

In accordance with the legal provisions, we hereby report on the audit we were assigned to conduct. The report includes our opinion on the consolidated accounts as well as the specific additional declarations.

Unqualified confirmation of the consolidated accounts with explanatory paragraph

We conducted the audit on the consolidated annual accounts for the financial year ended 31 December 2012 drawn up in accordance with the authoritative accounting pronouncements applicable in Belgium. The balance sheet total amounts to EUR 394 796 127,91 and the profit and loss account shows a consolidated profit of EUR 1 447 714,43 over the financial year.

Drawing up the consolidated accounts is the responsibility of the company's management body. This responsibility is comprised of: setting up, implementing and following up an internal audit system with respect to the drawing up and fair presentation of the annual accounts, showing no significant misstatement, such as that resulting from frauds or errors; the choice and application of adequate valuation rules as well as the establishment of reasonable accounting estimates in view of circumstances.

Our responsibility is to express an opinion about those consolidated accounts based on our audit. Our audit has been conducted in accordance with the legal provisions and the auditing standards applicable in Belgium, as laid down by the Institute of Company Auditors (Institut des Réviseurs d'Entreprise). The aforementioned standards require our audit to be organized and conducted so as to provide reasonable assurances that the consolidated accounts are free of significant misstatements, resulting from either frauds or errors. According to those standards, we have considered the consolidated set's administrative and accounting organisation as well as its internal audit system. We were provided with all the explanations and information required for our mission by the management body and officials of the consolidated set.

We have examined on a test basis, the evidence supporting the amounts appearing in the consolidated accounts. We have assessed the validity of the accounting policies and the reasonable nature of the significant accounting estimates made by the company, as well as the overall presentation of the consolidate accounts. We consider that our work provides a reasonable basis to formulate our opinion.

In our opinion, considering the authoritative accounting pronouncements applicable in Belgium, the consolidated accounts as at 31 December 2012 give a fair view of the assets, the financial situation and the results of the consolidated set.

A notre avis, les comptes consolidés clos le 31 décembre 2012 donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et des résultats de l'ensemble consolidé, conformément au référentiel comptable applicable en Belgique.

Sans remettre en cause l'opinion émise ci-dessus, nous attirons votre attention sur le fait que, malgré les fonds propres consolidés négatifs de 38.259.531,33 €, le groupe SONACA a maintenu les règles d'évaluation en continuité d'exploitation. Cette situation n'est rendue possible que grâce aux sources de financement externes dont bénéficie la société à l'heure actuelle et également aux sources de financement attendues. Les comptes consolidés n'ont pas fait l'objet d'ajustements touchant à l'évaluation et à la classification de certaines rubriques du bilan qui pourraient s'avérer nécessaires si le groupe SONACA n'était plus en mesure de poursuivre ses activités.

Pour ce qui a trait aux perspectives d'avenir et au maintien des règles d'évaluation en continuité d'exploitation, nous renvoyons le lecteur au contenu du rapport de gestion consolidé et statutaire qui identifie clairement les risques auxquels la société doit faire face.

Mentions complémentaires

L'établissement et le contenu du rapport consolidé de gestion relèvent de la responsabilité de l'organe de gestion.

Notre responsabilité est d'inclure dans notre rapport par les mentions complémentaires suivantes qui ne sont pas de nature à modifier la portée de l'attestation des comptes consolidés :

• Le rapport consolidé de gestion traite des informations requises par la loi et concorde avec les comptes consolidés. Toutefois, nous ne sommes pas en mesure de nous prononcer sur la description des principaux risques et incertitudes auxquels l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation est confronté, ainsi que de sa situation, de son évolution prévisible ou de l'influence notable de certains faits sur son développement futur. Nous pouvons néanmoins confirmer que les renseignements fournis ne présentent pas d'incohérences manifestes avec les informations dont nous avons connaissance dans le cadre de notre mandat.

Fait à Gosselies, le 2 mai 2013

RSM- INTERAUDIT SCRL
Commissaire

Représentée par :

Thierry LEJUSTE,
Réviseur d'entreprises - Associé

Without challenging the aforementioned opinion, we draw the attention to the fact that despite negative shareholders' equity for EUR 38 259 531,33, the SONACA Group has maintained accounting policies according to the going concern principle. The situation is made possible only through the external financing sources available to the company at present as well as the expected financing sources. The consolidated accounts were not subject to any adjustments concerning the evaluation and classification of certain balance sheet headings that could be deemed necessary, should the SONACA group not be able to pursue its activities any longer.

As for the prospects and the preservation of the accounting policies according to the going concern concept, please refer to the contents of the consolidated and statutory management report which clearly identifies the risks that the company has to face.

Additional Declarations

The drawing up and contents of the consolidated accounts is the responsibility of the management body.

Our report must be complemented by the following additional declarations, whose nature does not alter the scope of our declaration on the consolidated accounts:

• The consolidated management report contains all information required by law and is in accordance with the consolidated accounts; however, we are not in a position to give an opinion on the description of the main risks and uncertainties faced by the companies of the Group included in the scope of consolidation and of their situation, foreseeable development and of the marked influence of certain factors on their future development. We can nevertheless confirm that the information supplied is not in obvious conflict with the information we gathered in the performance of our audit.

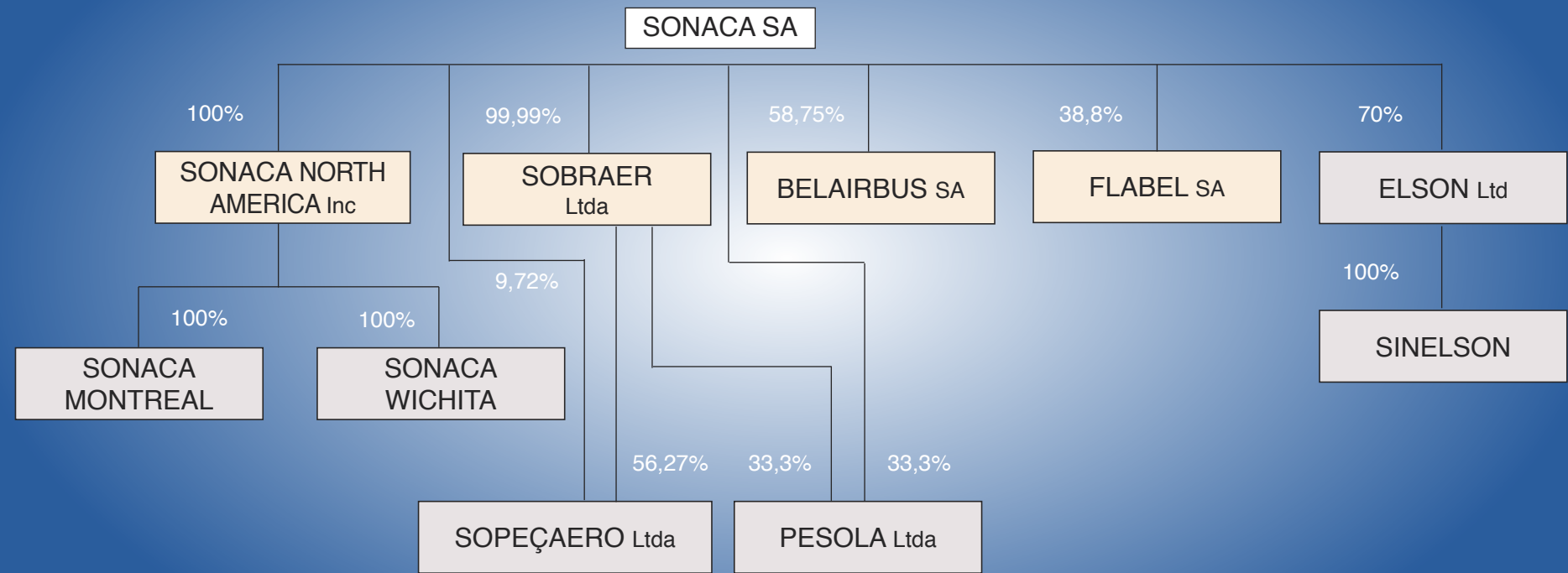
Gosselies, 2 May 2013

RSM- INTERAUDIT SCRL
Auditor

Represented by :

Thierry LEJUSTE,
Associate Statutory Auditor

STRUCTURE DU GROUPE SONACA AU 31/12/2012
STRUCTURE OF SONACA GROUP AT 31/12/2012



NB : Pour rappel, BELAIRBUS, FLABEL, ELSON et SINELSON ne sont pas consolidés.

As a reminder, BELAIRBUS, FLABEL, ELSON and SINELSON are not consolidated.

