

Extrait du Spyworld Actu

<https://www.spyworld-actu.com/spip.php?article6756>

« EADS doit réaliser une acquisition aux États-Unis »

- Défense - International -



Date de mise en ligne : vendredi 25 janvier 2008

Spyworld Actu

Dans un entretien exclusif à paraître demain dans le Figaro, Marwan Lahoud, numéro deux du géant européen, dévoile les ambitions internationales du groupe.

LE FIGARO. Pourquoi cette réorganisation à l'international ?

Marwan LAHOUD. Si nous voulons arriver en 2020 au rééquilibrage géographique et métiers voulu par Louis Gallois, il est important de changer de braquet et d'intégrer nos équipes. Il s'agit notamment de rééquilibrer nos activités entre l'Europe et en dehors de l'Europe. Nous avons donc décidé de mettre en place une organisation baptisée Stratégie & Marketing en soutien des divisions qui conservent la pleine responsabilité de leurs comptes de résultats. Elle donne plus de poids à nos implantations locales partout dans le monde. Dans chaque pays, en permettant au groupe de s'exprimer d'une seule voix, nous cherchons à couvrir tous les métiers. Nous capitalisons sur ce qui est déjà en place pour accroître notre présence. Cela nous permettra de disposer d'une véritable force de frappe de globalisation. Nous ne pouvons plus séparer forces commerciales et implantations industrielles car désormais nous ne pourrions augmenter notre présence que si nous avons une approche qui soit à la fois commerciale et industrielle.

Allez-vous vous développer particulièrement en Chine et en Inde ?

Nous sommes très présents dans ces deux pays. Notre carnet de commandes avec l'Inde s'élève à 25 milliards d'euros. Nous y détenons 75 % du marché des avions civils. Ce pays est l'un de nos premiers clients. Nous souhaitons développer à Bangalore un centre d'ingénierie avec des ingénieurs d'Airbus, d'Eurocopter et plus largement toutes les activités d'EADS. En Chine, où nous détenons 35 % du marché des avions en service et 45 % de celui des hélicoptères du segment civil et parapublic, nous avons installé une chaîne d'assemblage qui va démarrer en 2009 et qui produira 4 avions par mois en 2011 destinés au marché chinois. Nous nous développons en Russie avec notre partenaire UAC. Nous sommes présents au Brésil et au Moyen-Orient qui ont une volonté très forte de développer une industrie locale. Dans tous ces pays, nous avons des clients très importants et une présence industrielle à développer.

Comment allez-vous rééquilibrer les activités Airbus et non Airbus, c'est-à-dire entre l'aéronautique, la défense et la sécurité ? Allez-vous enfin réaliser des acquisitions aux États-Unis ?

Nous devons croître aux États-Unis de manière organique et en réalisant des acquisitions moyennes, environ un milliard de dollars. Cette stratégie est approuvée par le conseil d'administration. Réaliser une acquisition aux États-Unis en 2008 est une nécessité. Nous souhaitons aussi nous développer dans les services où là encore nous cherchons à réaliser une acquisition majeure. Nous sommes intéressés par la formation, la simulation, les services satellitaires où nous sommes déjà présents. Par exemple, nous allons bientôt exploiter des matériels pour le compte de nos clients, comme les ravitailleurs en vol de la Royal Air Force.

Les entreprises de services à vendre sont-elles nombreuses ? Vous lancerez-vous dans la maintenance, au risque de concurrencer vos clients, les compagnies aériennes ?

Ces entreprises sont nombreuses mais en général de petite taille. Mais nous ne souhaitons en aucun cas concurrencer nos clients

Airbus devrait vendre ses usines européennes à des européens. À un français en France. À un anglais en

Angleterre. À un allemand en Allemagne. N'avez-vous pas privilégié des solutions nationales au détriment de l'efficacité économique ?

Pas du tout. Le français Latécoère, l'anglais GKN, l'allemand MTAerospace ont été choisis comme partenaires privilégiés pour la négociation, sur des critères purement économiques. L'américain Spirit, qui était lui aussi candidat, l'a reconnu en déclarant qu'il ne pouvait pas à la fois satisfaire ses actionnaires et les exigences d'Airbus sur les conditions requises pour l'A350. Si ces entreprises sont retenues, elles investiront à nos côtés dans le programme A 350 et deviendront des partenaires de niveau 1 de nos futurs avions. Elles sont à la fois compétentes sur le plan industriel et les montages financiers proposés sont crédibles.

L'objectif d'Airbus est de fabriquer et d'acheter de plus en plus en dehors de la zone euro. Les repreneurs des trois usines européennes s'engageront-ils à investir en dehors de l'Europe ?

Les repreneurs investiront sur les sites pour l'A 350. Les investissements réalisés pour produire les éléments d'A 350 assurent la pérennité de ces sites. Pour prendre l'exemple de Méaulte, les investissements prévus pour l'A 350 sont considérables et je vous précise en outre que ce site produira pour les activités Airbus hors A 350 au-delà de 2015. Une fois l'opération aboutie, nous partagerons le risque dollar avec nos partenaires.

La crise financière américaine vous inquiète-t-elle ? Les compagnies aériennes risquent-elles d'annuler des commandes ou de les geler ?

Il est trop tôt pour analyser les conséquences. Je vous donne rendez-vous à mi-année.

Post-scriptum :

<http://www.lefigaro.fr/societes-fra...>