

Dassault dévoile son nouveau fleuron, le Falcon 8X

- L'avionneur a présenté un nouveau jet d'affaires à très long rayon d'action.
- Il devra effectuer son premier vol au premier trimestre 2015.



Développé en grand secret, le nouveau jet d'affaires Falcon 8X devrait avoisiner les 55 millions de dollars. Photo Dassault Aviation

AÉRONAUTIQUE

Bruno Trévidic
btrevidic@lesechos.fr
— A Genève

Après avoir tenu la vedette au Salon de l'aviation d'affaires de Las Vegas, avec le lancement du Falcon 5X, Dassault Aviation espère bien récidiver au Salon Ebace de Genève, qui ouvrira ses portes ce mardi. L'avionneur européen a dévoilé, hier sur les bords du lac Léman, son nouveau Falcon 8X, appelé à devenir le nouveau fleuron de sa gamme, en complément du 7X. Développé en grand secret sous le nom de code de M1000, ce nouveau jet d'affaires, qui devrait avoisiner les 55 millions de dollars, devrait effectuer son premier vol au premier trimestre 2015, pour des premières livraisons fin 2016.

Dérivé du 7X, entré en service en 2007, le 8X permettra à Dassault de venir concurrencer Gulfstream et Bombardier sur le marché très haut de gamme des jets intercontinentaux à très grand rayon d'action (près de 12.000 km), devenu le seg-

ment le plus porteur de l'aviation d'affaires à la faveur de la mondialisation et de l'avènement des pays émergents. « Le lancement du 8X, après celui du 5X, nous permet d'offrir une gamme complète, avec 6 modèles de Falcon d'un rayon d'action de 3.000 à 6.450 milles nautiques (de 5.000 à 11.950 km), explique Eric Trappier, le PDG de Dassault Aviation. Il devrait nous permettre d'accrocher de nouveaux clients et de profiter au mieux de la

réprise. » Pour autant, le PDG de Dassault Aviation se veut prudent sur l'évolution du marché. « Nous avons beaucoup de prospects, mais ça n'est pas encore le grand redémarrage », explique-t-il. Au premier trimestre, les prises de commandes se sont ainsi réduites à 12 Falcon, contre 14 pour la même période de 2013 et le chiffre d'affaires Falcon a baissé de 3,4 %, à 397 millions d'euros.

Et, pour l'ensemble de l'année, Dassault table sur 70 livraisons de

Falcon, contre 77 en 2013 et un chiffre d'affaires en baisse, comparé à celui de 2013.

Un investissement d'un demi-milliard d'euros

Le lancement de deux nouveaux modèles devrait néanmoins doper les prises de commande, même si le PDG de Dassault Aviation se refuse encore à avancer le moindre chiffre en ce domaine. « Nous sommes très satisfaits de l'accueil fait par le marché au 5X et nous aurons déjà des commandes fermes pour le 8X dès son annonce », affirme-t-il. Le 8X espère notamment bénéficier du succès de son prédécesseur, le 7X, déjà livré à plus de 250 exemplaires.

Cependant, les 500 millions d'investissement consentis par Dassault Aviation pour lancer le 8X, ajoutés au milliard d'euros déboursés pour le 5X, n'en restent pas moins un gros pari sur l'avenir. « Ces deux lancements en un an représentent un effort d'auto-financement assez exceptionnel, qui se verra dans les comptes de la société, souligne Eric Trappier. Il est rendu possible par la bonne santé de l'entreprise et l'implication de notre actionnaire. » ■

Drone : l'offre des industriels

Près d'un an après avoir annoncé leur intention de coopérer sur un projet commun de drone MALE pour les armées européennes, Airbus Group, Dassault et Finmeccanica ont formellement déposé « en fin de semaine dernière », une offre détaillée aux ministères français, allemand et italien de la Défense. « Maintenant, c'est aux autorités de prendre leurs responsabilités », a souligné Eric Trappier, le PDG de Dassault Aviation, à Genève. Selon ce dernier, l'effort financier demandé pour lancer un tel programme ne serait pas « énorme » : de l'ordre de « quelques dizaines de millions d'euros sur deux ans » pour la phase de définition et « moins de 100 millions par pays et par an », pour le développement du programme. « Si on ne le fait pas maintenant, on ne le fera jamais », a expliqué Eric Trappier.

La crise ukrainienne plane sur le Salon de l'aviation d'affaires

Les professionnels redoutent de voir la reprise compromise par une désaffection de la clientèle russe.

Comme chaque année depuis 2009, le grand rendez-vous européen de l'aviation d'affaires – le Salon Ebace de Genève – s'ouvre sur la même interrogation : la reprise est-elle pour cette année ? Il y a encore un mois, tout le monde aurait probablement répondu oui. Après une année 2013 de stabilisation, qui avait mis fin à cinq années de recul, 2014 avait plutôt bien démarré, avec une hausse des livraisons de 11,9 %, tous types d'avions d'affaires confondus (500 appareils), et de 10,4 % pour les jets d'affaires (154 appareils), selon les chiffres de l'Association des constructeurs de l'aviation générale (Gama). Mais c'était avant la crise ukrainienne et ses implications éventuelles sur l'une des plus importantes clientèles de l'aviation d'affaires : les millionnaires russes.

Sur un marché européen encore à la traîne, cette clientèle russe était jusqu'à présent l'une des rares sources de croissance, notamment sur le segment des jets haut de gamme, cher à Dassault Aviation. En 2012, la moitié des commandes de 7X provenait ainsi de Russie, où Dassault Aviation a installé un centre de

maintenance. « Nous n'avons pas observé d'impact de cette crise, jusqu'à présent », affirme Eric Trappier, le PDG de Dassault Aviation.

Même prudence du côté d'Airbus, dont la branche dédiée aux versions VIP, Airbus Corporate Jets, compte également beaucoup sur la clientèle russe fortunée. Selon une étude du cabinet Ledbury, la Russie comptera près de 200 milliardaires, soit autant que les pays du Golfe, susceptibles de s'offrir l'une des versions VIP de la famille Airbus.

De nouveaux petits jets très attendus

« Il est prématuré de dire si cette crise aura un impact ou non », estime le patron d'Airbus Corporate Jets, Benoît Delforge, ajoutant que « le marché reste globalement difficile ». Symbole de ces difficultés : Airbus C1, qui n'a livré que 6 appareils l'an dernier, a toujours sur les bras l'unique A380 VIP commandé en 2007 par le milliardaire saoudien Al Waleed et revendu, depuis, à un autre client du Golfe, qui ne semble pas pressé d'en prendre livraison.

Le redécoupage de l'aviation d'affaires pourrait donc provenir du segment le plus durement touché par la crise : celui des appareils « turboprop », à hélice, des petits jets. Si ce créneau de l'entrée de gamme a connu plusieurs faillites,



Positionné sur le créneau des jets d'entrée de gamme, le brésilien Embraer – ici, à Genève – figure parmi les leaders de l'aviation d'affaires.

comme celle de l'américain Eclipse, il a permis au brésilien Embraer de se hisser parmi les leaders de l'aviation d'affaires. Son Phenom 300, vendu 5 millions de dollars, a remporté en 2012 et 2013 la palme du jet d'affaires le plus vendu.

Et si les nouveaux jets haut de gamme, à plus de 50 millions de dollars, de Dassault, de Gulfstream et de Bombardier focalisent l'attention, le marché des petits jets compte son lot de nouveautés très

attendues comme le PC-24 du suisse Pilatus, qui sera capable de se poser sur des pistes en herbe. Ou encore le « turboprop » TBM900 du français Daher-Socata, dévoilé en mars.

Des nouveautés d'autant plus regardées que l'Union européenne s'apprête à ouvrir le transport de passagers aux monomoteurs à hélice. En France, un test est déjà en cours à Rennes, avec un TBM opéré par la société Voldirect. Avec pour objectif d'autoriser le transport de passagers en monomoteur au niveau européen courant 2015, comme c'est déjà le cas aux États-Unis depuis quinze ans. Ce qui pourrait permettre de réduire de 30 % à 50 % le coût de l'affrètement d'un avion d'affaires pour 6 à 8 passagers et d'ouvrir plus largement les portes de l'aviation d'affaires aux entreprises européennes. — B. T.

200

LE NOMBRE DE MILLIARDAIRES RUSSES, selon le cabinet Ledbury. Soit autant que les pays du Golfe.