

SALON DU BOURGET

Stratégie mondiale pour Finmeccanica

Le groupe italien tisse son réseau à l'échelle de la planète, un véritable "www".

“En six ans, le chiffre d'affaires de Finmeccanica a doublé, passant de 7,8 Md€ en 2002 à 15 Md€ en 2008, alors que sur la même période sa marge opérationnelle est passée de 6,5 % à 8,7 %. Notre stratégie depuis 2002 a toujours donné les résultats escomptés... et nous continuerons.” C'est ainsi que Pier Francesco Guarguaglini a brossé la situation du groupe qu'il préside, alors même que la crise était dans tous les esprits en ce début

de semaine au Salon du Bourget.

Diversification. Certes, le groupe italien comme bien d'autres est frappé par les hésitations du marché, qui se font tout particulièrement sentir dans sa branche hélicoptères, mais sa stratégie de diversification, qui a vu la consolidation depuis octobre 2008 de l'américain DRS Technologies, lui permet d'être moins dépendant car, pour le président de Finmeccanica, "avec DRS nous sommes entrés dans une nouvelle ère". A périm-

tre constant (à savoir avec une consolidation pro forma sur douze mois du chiffre d'affaires 2008 de DRS), le groupe italien dépasse les 17 Md€ (voir graphique). L'acquisition permet donc à Finmeccanica de se positionner encore plus fortement sur le marché américain où son chiffre d'affaires consolidé dépasse dorénavant les 5,5 Md\$ (environ 4 Md€). De plus, DRS lui confère le rôle de fournisseur électronique du département de la Défense (DoD) et des agences américaines et le positionne

CINQ QUESTIONS A...

GIORGIO ZAPPA, directeur général (COO) de Finmeccanica

“Des offres multidomestiques et complémentaires”

Quel bilan tirez-vous de l'acquisition de l'américain DRS au niveau des synergies technologiques et industrielles ?

L'acquisition de DRS n'a été effective qu'au mois d'octobre dernier, l'intégration se fait de manière progressive. Mais un des premiers exemples des engagements coopératifs est l'accord signé avec Telespazio afin de fournir des services de communication et des capacités satellitaires à DRS Technologies. Cette acquisition constitue une étape importante de la stratégie d'internationalisation du groupe Finmeccanica que nous avons engagée il y a plusieurs années. Après avoir intégré le marché britannique avec la reprise d'AgustaWestland et de certains actifs de BAE Systems, c'est la première fois que Finmeccanica s'engageait sur une voie similaire aux Etats-Unis. L'acquisition de DRS nous permet de considérer le marché américain comme un marché domestique.

Où en sont vos relations avec Airbus ?

Finmeccanica a toujours eu de très bonnes relations avec Airbus, nous sommes fournisseurs sur les A300, A340 et A319/320/321 et nous sommes partenaires à 4 % dans le programme A380, ainsi qu'avec ses autres partenaires américains et européens. Le groupe a de nombreuses coopérations en Europe [pour démentir qu'il privilégie la coopération états-unienne. Ndlr]. Dans le domaine spatial, notre alliance avec Thales a conduit à la constitution de deux coentreprises Telespazio et Thales Alenia Space, constituant ainsi un leader européen dans les satellites et un dans les services par satellites. Nous participons aussi à des programmes à long terme avec Dassault sur le Falcon et le Neuron. Nous travaillons en coopération avec EADS pour l'avion régional ATR et nous sommes un des quatre partenaires du programme d'avion de chasse Eurofighter. Aux côtés d'EADS et de BAE Systems, Finmeccanica participe également au capital de MBDA tandis que, dans les hélicoptères, à travers AgustaWestland, nous

sommes partenaires d'Eurocopter et de Stork Fokker dans le consortium NHl. Enfin, le partenariat entre Wass, DCN et Thales dans les systèmes d'armement sous-marin est bien établi.

N'y aurait-il pas intérêt à rapprocher ATR de SuperJet International pour faire une offre complète "avions régionaux" ?

Nous sommes extrêmement satisfaits de notre partenariat avec Sukhoi pour le SuperJet 100. La livraison du premier appareil se fera cette année auprès d'Armavia et fin 2009 ou début 2010 elle devrait en avoir un second. La livraison à Aeroflot (qui en a commandé 30 fermes) débutera dans la foulée. Ainsi, nous pouvons faire des offres complémentaires sur la totalité de la gamme des avions régionaux tant avec les turboprops, avec la gamme ATR, qu'avec les jets. Nous avions proposé à EADS de racheter sa part de 50 % dans ATR, mais les choses en sont restées là.



Concernant Eurocopter, un rapprochement serait-il possible ?

Nous coopérons déjà avec succès avec Eurocopter dans l'un des plus importants programmes d'hélicoptères qui existent avec les versions navales et terrestres du NH90. Cela arrive souvent dans notre domaine d'activité que vous puissiez être à la fois partenaires sur certains programmes et parfois concurrents sur d'autres...

Et dans les satellites, pensez-vous qu'il y ait de la place pour deux Européens ?

Le marché des satellites et des services a un grand potentiel. Notre priorité aujourd'hui est d'optimiser les synergies entre nos deux coentreprises dans le domaine spatial ainsi qu'avec les autres entités du groupe, afin de répondre précisément au marché de plus en plus complexe et demandant de plus en plus de degré d'interopérabilité.

comme le partenaire de rang 1 pour les solutions électroniques de défense et de sécurité, avec la volonté de Finmeccanica de propulser DRS sur le marché international.

Marchés potentiels. Finmeccanica, qui emploie déjà 12.440 personnes aux Etats-Unis, ira peut-être même encore plus loin si le marché le justifie. Ainsi Giorgio Zappa explique que le projet de construire une ligne d'assemblage final des avions de transport militaire C-27J est toujours d'actualité, et que la seule question qui se pose est de savoir quand. Pour lui, une cadence de production de douze appareils par an serait un seuil minimal, dans le cas contraire il faudrait revoir la situation. Finmeccanica poursuit son emprise internationale en s'installant là où il existe des marchés potentiels. Avec les négociations qui ont débuté pour la vente de 48 avions d'entraînement M346 avec les Emirats arabes unis (EAU), et l'intérêt que portent tant le Qatar que l'Arabie saoudite à cet appareil, le groupe envisage de nou-

velles implantations dans ces pays. Ainsi, avec les EAU, Alenia Aermacchi envisage de constituer une coentreprise industrielle, tandis qu'un joint-venture entre Alenia Aeronautica et Abu Dhabi Autonomous System Investments a été lancé dans le domaine des avions sans pilote. Giorgio

vaille tout aussi bien sur des projets typiquement italiens que sur des démonstrateurs technologiques ou encore sur des programmes européens tels que le Neuron. Sur le marché des Emirats, le groupe italien a déjà lancé un joint-venture avec Mubadala dans le domaine des composites.

En Arabie saoudite, Finmeccanica devrait ouvrir prochainement une base, tandis qu'il en dispose déjà d'une aux Emirats.

Autre marché potentiel que celui de l'Inde où il a déjà vendu 80 machines et où la compétition a été relancée pour les hélicoptères de combat et hélicoptères lourds. Là encore, Finmeccanica a noué des accords avec l'indien Tata dans l'optique de remporter tout ou partie du contrat. Il en va de même avec la Turquie où il a mis en place des coopérations avec l'industrie de défense

(pour l'hélicoptère d'attaque T129 et l'ATR 72ASW) et a été retenu pour le satellite Göktürk. Ce qui l'amène à s'implanter à Ankara. NICOLE BEAUCLAIR



Zappa précise que, pour les drones, le groupe travaille sur un certain nombre de projets qui impliquent plusieurs de ses filiales telles qu'Alenia Aeronautica et Selex Galileo. Il tra-