

**Allocution prononcée par
Monsieur Charles EDELSTENNE,
Président-Directeur général de DASSAULT AVIATION,
à l'occasion de la conférence de presse
du Salon du Bourget 2007**

**Saint-Cloud
le 15 juin 2007**

**Speech given by
Charles EDELSTENNE,
Chairman and CEO of DASSAULT AVIATION,
at the 2007 Paris Air Show
press conference**

**Saint-Cloud
15 June 2007**

Mesdames, Messieurs, Chers Amis,

C'est un grand plaisir de vous retrouver aujourd'hui, à l'occasion de ce rendez-vous majeur qu'est le Salon du Bourget, pour faire un point sur la société que j'ai l'honneur de diriger.

Ce 47^e Salon se présente dans un climat positif où percent néanmoins quelques sérieuses interrogations.

La conjoncture économique est favorable à l'aéronautique civile, puisque la croissance mondiale évolue sur un rythme de l'ordre de 4,5 % en moyenne. L'économie est de plus en plus globalisée, de plus en plus internationale et donc de plus en plus portée aux échanges et à la circulation des personnes. L'aviation commerciale et l'aviation d'affaires profitent pleinement de cette situation depuis trois ans, sans signe visible de ralentissement. Cependant, nous savons que le cycle peut s'inverser très rapidement, comme le passé nous l'a enseigné à plusieurs reprises.

Le marché aéronautique militaire est très différent puisqu'il dépend de plus en plus de considérations politiques. C'est dans ce contexte qu'il convient de replacer le cycle qui s'amorce pour le renouvellement des flottes de combat, les avions des années 60-70 devant être remplacés.

A côté de ces tendances générales, quatre points particuliers doivent attirer notre attention.

Le premier est l'impact négatif d'un dollar qui n'en finit pas de baisser. Le dollar très faible qui prévaut actuellement ne nous empêche pas de vendre nos Falcon, mais il entame mécaniquement notre compétitivité en majorant nos coûts et en comprimant nos marges, car nos couvertures disparaissent progressivement. Dans le domaine de l'export militaire, cette situation donne un avantage compétitif redoutable aux Américains, puisqu'ils vendent en dollar.

Le deuxième point préoccupant découle, en partie, du premier : c'est la situation de notre *Supply Chain*, soumise à forte pression pour contribuer à l'indispensable réduction des coûts. L'érosion de la compétitivité due à la baisse du dollar provoque déjà des problèmes financiers et des pertes de savoir-faire chez certains maillons de notre chaîne de fournisseurs.

Troisième point à noter : la baisse des budgets de défense français depuis 15 ans, malgré la loi de programmation en cours. Pour illustrer cette réalité, il suffit de rappeler que le budget d'équipement de la Défense nationale en 2006 est égal à celui de 1990 - environ 15 milliards d'Euros -, alors que l'inflation a été de 50 % pendant cette période.

L'inquiétude est la même en ce qui concerne les budgets étatiques de R&T. Ils ont baissé de plus de 30 % depuis 1990 pour le militaire et de 50 % depuis 2000 pour le civil. En outre, une partie de ces budgets est maintenant gérée par les nouveaux acteurs que sont les pôles de compétitivité, l'ANR ou l'A2I, avec un taux de retour vers notre industrie qui n'est pas encore connu. La conséquence de cette situation, c'est que les industriels français ont un taux d'autofinancement 2 à 3 fois plus important que leurs homologues américains. Notre activité, qui a démontré son excellent retour sur investissement par ses performances à l'export, mériterait d'être soutenue plus massivement.

Dernier point : la nécessité de prendre davantage en compte les exigences environnementales dans l'aéronautique. Dassault Aviation a une longueur d'avance, car nos Falcon consomment 20 à 40 % de carburant en moins que leurs concurrents. Il nous faudra cependant aller encore plus loin à l'avenir et accéder à une véritable éco-conception de nos avions. Nous nous y préparons à travers le programme européen Clean Sky.

Dans ce contexte brossé à grands traits, notre société tire plutôt bien son épingle du jeu. Je vous rappelle notamment que 2006 aura été une année record pour nos Falcon avec 158 appareils vendus, ce qui représente 4,76 milliards d'euros. Ceux d'entre vous qui sont familiers de nos conférences de presse semestrielles connaissent parfaitement nos résultats du dernier exercice. Ceux qui voudraient en prendre connaissance trouveront tous les éléments dans le dossier distribué à l'issue de cette réunion, ainsi que dans notre rapport annuel disponible en ligne sur notre site web. Pour l'année en cours, je ne donnerai pas de prévision économique et financière, mais je vous invite tous à notre traditionnelle conférence de presse de rentrée où vous serez présentés les résultats du premier semestre. Attention, cette conférence aura lieu le jeudi 30 août, 15 jours plus tôt qu'à l'accoutumée, en raison des nouvelles règles qui régissent la communication financière.

Entrons maintenant, si vous le voulez bien, dans le détail de nos activités.

Commençons par les Falcon.

L'accroissement de nos cadences de production devrait nous permettre de livrer plus de 80 appareils cette année. Nous continuons à augmenter nos cadences pour être capables de produire 120 avions en 2009. Je rappelle qu'en 2006, nous avions livré 61 Falcon.

Les prises de commandes évoluent toujours sur un rythme élevé :

- Les Etats-Unis restent notre premier marché, mais diminuent en valeur relative face à l'augmentation de la demande dans le reste du monde.
- L'Europe de l'Est et la Russie sont des clients en fort développement ;
- Le Moyen-Orient est également en pleine croissance ;
- L'Amérique Latine nous réussit très bien puisque nous y détenons 80 % du marché ;
- L'Inde, où nous sommes déjà présents, puis la Chine s'annoncent comme des acteurs majeurs à moyen terme.

En ce qui concerne le Falcon 7X, nous avons obtenu la double certification européenne et américaine le 27 avril dernier. Les pilotes officiels ont été enthousiasmés par l'appareil, notamment par son système de pilotage numérique. Le Falcon 7X est le premier avion d'affaires au monde à bénéficier de cette technologie que nous avons baptisée *Digital Flight Control System* et qui est directement issue de nos avions de combat.

Le processus de livraison du 7X a commencé. Une quinzaine d'unités seront concernées d'ici fin décembre. Pour les années qui viennent, nous prévoyons de sortir 40 avions par an.

Je rappelle que le Falcon 7X était déjà commandé à plus de 165 exemplaires avant d'être certifié, ce qui est sans précédent pour un avion de cette catégorie. Ce chiffre prend en compte le contrat de 24 appareils signé avec NetJets en septembre dernier. Jamais un tel nombre de clients n'a fait autant confiance à un avion, et à son constructeur, avant de pouvoir l'essayer. Cette confiance, nous sommes décidés à ne pas la décevoir. Toutes nos équipes sont mobilisées pour assurer la meilleure qualité de production et de support après vente, avec des méthodes novatrices d'assistance aux clients, telles que notre tout nouveau *Technical Center* de Saint-Cloud.

Le Falcon 2000 est notre best-seller depuis plusieurs années, notamment dans sa version EX. Nous avons décidé d'améliorer encore cet avion en lançant le Falcon 2000LX. Comme je l'ai annoncé à l'Espace de Genève le mois dernier, ce nouveau modèle offrira une distance franchissable de 4 000 nm à Mach 0.8, soit un gain de 200 nm par rapport à la version EX. Cette performance résulte de modifications structurales et de l'adjonction de winglets en extrémités de voilure. Nous nous sommes associés avec Aviation Partners, le spécialiste américain des winglets, pour obtenir le surcroît d'autonomie attendu tout en conservant les performances et les qualités de vol qui font la réputation de nos avions d'affaires.

Le Falcon 2000LX sera certifié au quatrième trimestre. Courant 2008, nos clients qui ont commandé un Falcon 2000EX se verront proposer la possibilité de changer pour un 2000LX, moyennant un faible surcoût. Les winglets seront également disponibles en retrofit pour les Falcon 2000 déjà en service. A partir de 2010, le EX sera complètement remplacé par le LX dans notre gamme.

Par ailleurs, je confirme que nos ingénieurs ont commencé les travaux de pré-étude d'un nouveau modèle de Falcon. Conformément à notre plan de marche, nous finalisons progressivement les grands choix technologiques. Pour la propulsion, nous avons sélectionné le futur moteur Rolls-Royce. Les autres grands choix seront arrêtés dans les douze prochains mois. Je n'en dirai pas plus sur les caractéristiques de cet avion.

Pour finir sur notre actualité Falcon, je voudrais revenir sur nos efforts en matière de support après vente. Nous avons d'abord doublé la période de garantie de nos pièces de rechange. Avec la collaboration de nos clients, nous avons ensuite réexaminé les prix de nos catalogues de rechanges et corrigé les erreurs qu'ils pouvaient comporter. Nous continuons également à améliorer nos stocks de pièces pour garantir une disponibilité à 98 %, probablement l'un des meilleurs taux de la profession. Dans le même temps, nous ouvrons de nouveaux centres de distribution afin de diminuer les délais d'intervention dans les zones géographiques isolées.

Enfin, comme je l'évoquais il y a un instant, nous venons de mettre en service, à Saint-Cloud, un centre d'assistance d'urgence pour les opérateurs Falcon. Ce centre, au contact direct de nos bureaux d'études, est animé par 80 de nos meilleurs spécialistes. En réseau avec les *hot lines* de Teterboro et, bientôt, de Boise dans l'Idaho, il garantira un service de très haut niveau 24 heures sur 24.

Passons maintenant aux avions militaires.

Depuis sa mise en service dans l'armée de l'Air, en juin 2006, dans son standard polyvalent F2, le Rafale marque des points : participation remarquable aux exercices Otan *Tiger Meet* et *Tactical Leadership Program*, intégration de nouveaux armements et, surtout, son premier déploiement opérationnel en Afghanistan au mois d'avril dernier. L'armée de l'Air a ainsi pu évaluer au

combat quelques unes des qualités de son nouvel avion : précision, autonomie, fiabilité, interopérabilité. La Marine nationale, qui mettait déjà en œuvre des Rafale au standard F1 depuis 2004, a également pu engager ses premiers Rafale F2 depuis le porte-avions Charles-de-Gaulle croisant dans l'océan indien.

Côté programme, les choses avancent aussi très bien. Le développement du standard F3 se déroule de façon nominale et tout indique que nous serons prêts l'an prochain, comme prévu. A l'heure où je vous parle, nos pilotes procèdent à la dernière campagne d'essais en vol à partir du porte-avions Charles-de-Gaulle. Le tir global Exocet a eu lieu hier avec succès. Je rappelle que le standard F3 ajoute au standard F2 les capacités Reco NG, ASMP-A et Exocet AM-39.

Au-delà de F3, nous préparons ce que d'aucuns appellent F3+ ou encore la "Road Map". Le marché a été notifié par l'Etat en octobre dernier. Il dotera le Rafale de capteurs améliorés, dont un radar à antenne active, un détecteur de départ missile nouvelle génération et une Optronique Secteur Frontal nouvelle génération, plus une capacité complète Armements Guidés Laser. Ce marché prépare également les travaux de traitement des obsolescences en vue d'une quatrième tranche d'avions qui assurera le maintien de la chaîne de production. Cette commande devrait intervenir fin 2008 - début 2009 pour une livraison à partir de 2012.

Jusqu'à cette date, il nous reste plus de 70 Rafale à livrer sur les 120 commandés par la France à ce jour.

Pour ce qui est de l'export, je resterai fidèle à ma ligne de conduite qui est de ne pas parler des pays avec lesquels nous sommes en discussion. Néanmoins, compte-tenu de l'ouverture du Salon dans trois jours, je peux vous dire que de nombreuses délégations viennent voir le Rafale et en parler avec les plus hautes autorités françaises ainsi qu'avec nos équipes commerciales.

En ce qui concerne le Mirage 2000, nous finissons le contrat 2000-9 avec les Emirats et nous sommes en cours de livraison des 2000-5 Mk2 pour la Grèce.

Enfin, en ce qui concerne le nEUROn, vous vous souvenez que c'est au Bourget 2003 que le gouvernement français avait annoncé le lancement de ce programme de démonstrateur technologique d'UCAV. Avec la Suède, l'Italie, la Grèce, la Suisse et l'Espagne, nous avons mis sur pied une structure de coopération « industrielle et efficace ». La notification officielle des travaux est intervenue en février 2006 et depuis les études ont bien avancé : une première revue de synthèse intermédiaire s'est déroulée de façon très satisfaisante en septembre 2006 à Saint-Cloud ; une réunion d'avancement sur les points critiques de faisabilité (compromis aéro-discrétion notamment) a eu lieu le 6 décembre avec l'agence exécutive DGA/SPAé ; des campagnes d'essais en soufflerie ont été conduites en Suisse, en France et dernièrement en Suède. Les formes définitives de l'avion sont aujourd'hui quasiment figées. La deuxième phase, qui est celle de définition, a été lancée le 12 juin. Nous sommes dans les clous pour un premier vol en 2011.

Je rappelle que le programme nEUROn, est le moyen donné aux bureaux d'études européens pour maintenir et développer leurs compétences technologiques stratégiques, en attendant que soit envisagé, pas avant 2020, un nouveau projet majeur d'avion de combat. Mais au-delà du but poursuivi, ce sont aussi les moyens mis en œuvre qui sont inédits. En effet, le nEUROn est entièrement conçu dans un environnement PLM et en plateau virtuel. De plus, le programme est organisé en fonction des expertises réelles de chaque industriel. Il incarne donc une méthodologie de travail innovante, reposant sur un engagement financier total des Etats. La fédération de compétences ainsi constituée doit préfigurer l'avenir de la coopération européenne dans le domaine des avions de combat.

Par ailleurs, sur la base de nos compétences, nous proposons à la France d'adapter des modèles de drones tactiques ou de drones MALE existants, pour répondre aux besoins avec des projets optimisés en collaboration avec Thales.

Avec nos partenaires nEUROn, ou dans un cadre élargi du même type, nous proposons également de répondre aux besoins européens communs qui pourraient être exprimés.

En guise de conclusion, je voudrais vous décrire succinctement ce que nous présentons au Salon cette année.

Sur le statique, vous pourrez voir et visiter les Falcon 7X, 2000LX et 900EX EASy, les Rafale B et M, le Mirage 2000-5 ainsi qu'une maquette du nEUROn échelle 1. Pour les démonstrations en vol, le Falcon 7X est prévu le lundi et le samedi ; le Rafale B et le Mirage 2000 voleront tous les jours aux alentours de 14 heures. En outre, vous serez les bienvenus sur notre stand, ainsi qu'à notre service de presse.

* * *

Ladies and Gentlemen, Dear Friends,

It is an immense pleasure to see you all again today here at this major event that the Paris Air Show has become. I would like to take this opportunity to briefly review the company I have the honor of leading.

This year's Show, the 47th, will be opening in a positive climate overall, but one nonetheless tinged with a few serious issues.

The economic situation is favorable to civil aeronautics, with world growth averaging at around 4.5%. The economy is increasingly globalized, increasingly international and more and more the accent is thus on trade and the movement of people. For three years, this situation has been of great benefit to commercial and business aviation, without any indication of it slowing down. We do know, however, that the cycle can be reversed very swiftly, as we have seen on several occasions in the past.

The military aeronautics market is very different, as it hinges more and more on political considerations. The new cycle we are moving into as combat aircraft from the 1960s and '70s begin to be replaced, must be put into this context.

Alongside these general trends, we should focus our attention on four specific points.

The first is the negative effect of the continuous fall in the value of the dollar. While today's very low dollar does not prevent us from selling our Falcons, it does mechanically undermine our competitiveness by increasing costs and reducing our mark-ups, as our hedges are gradually disappearing. In military exports, this situation gives the Americans an undeniable competitive advantage, since they sell in dollars.

The second concern partly results from the first. I am referring to the situation of our Supply Chain, which is under great pressure to contribute to the vital reduction in costs. The impact of the low dollar on our competitiveness is already creating financial problems and losses of know-how at certain links in our supplier chain.

The third important point is the decrease in French defense budgets we have been seeing now for 15 years, despite the current programming law. By way of illustration, let me simply remind you that, in 2006, the national Defense equipment budget was equal to that of 1990, i.e. approximately 15 billion Euros, when there has been 50% inflation in that time.

Government R&T budgets raise similar concern, with military budgets having dropped by more than 30% since 1990 and civil budgets by 50% since the year 2000. Moreover, these budgets are now partly managed by new actors such as the competitive clusters, the ANR or the A2I, with a rate of return to our industry as yet unknown. This situation results in French manufacturers having a self-financing rate 2 to 3 times higher than their American counterparts. Having demonstrated an excellent return on investment by its performances in exports, our business deserves more significant support.

The last point is the need for the aeronautics industry to take environmental demands further into account. Dassault Aviation has a clear lead here, as our Falcons consume 20 to 40% less fuel than their rivals. We must, however, make more headway in the future towards veritable eco aircraft design. We are currently preparing for that through the European Clean Sky program.

In the context I have just outlined, our company is doing well on the whole. Allow me to remind you in particular that 2006 was a record year for our Falcons with sales of 158 aircraft representing 4.76 billion euros. Those of you who are familiar with our mid-and year-end press conferences will already know our results for last year. And those who wish to find out more will find all the facts and figures in the file you are given at the end of this meeting, and in our annual report available on our Website.

I will not make any economic or financial forecasts for this year, but I invite you all to our traditional end-of-summer press conference at which we will present the interim results. Please, note that the conference will take place on Thursday 30 August, a fortnight earlier than usual, owing to new rules that now govern financial disclosure.

Allow me now to speak of our business in greater detail.

Let's begin with the Falcon.

The increase in production rates should mean we are able to deliver more than 80 aircraft this year. We will continue to increase our rates to reach a capacity of 120 aircraft in 2009. In 2006, we delivered 61 Falcons.

The rate of order intake is still high:

- The USA remains our number one market, but to a lesser extent given rising demand from the rest of the world.
- Demand from Eastern Europe and Russia is increasing swiftly;
- The Middle East is also growing fast;

- We have achieved great success in Latin America where we hold 80% of the market;
- And lastly, India, where we already trade, and China, are looking set to become key players in the medium term.

Regarding the Falcon 7X, we recently obtained double European and American certification on 27 April. Official pilots have been enthusiastic about the aircraft, and namely the digital flight control system. The Falcon 7X is the first business jet in the world to be equipped with this technology: we have christened it Digital Flight Control System and it has been directly derived from our combat aircraft.

We have begun the delivery process of the 7X and some fifteen aircraft will be delivered by the year end. In the years to come, annual output is forecast at 40 aircraft.

Allow me to remind you that 165 Falcon 7Xs were already ordered before it was even certified, which is an unprecedented achievement for an aircraft of this type. This figure includes the contract for 24 jets signed with NetJets last September. Never before had so many customers had faith in an aircraft, and its manufacturer, before being able to try it out.

And we are determined not to let them down. Our teams are making every effort to guarantee top quality production and after-sales support, with innovative customer assistance initiatives like our brand new Technical Center in Saint-Cloud.

The Falcon 2000 has been our best-seller for several years now, particularly the EX version. We have decided to further improve the aircraft by launching the Falcon 2000LX. As announced last month at the Ebase Show in Geneva, the new model will offer a flying range of 4,000 nm at Mach 0.8, which is 200 nm more than the EX. We have achieved such a performance by making structural changes and by adding winglets. We worked with American winglet specialist Aviation Partners to obtain the increased range while keeping the same flight performance and quality for which our business aircraft are renowned. The Falcon 2000LX will be certified in the fourth quarter of this year and, in 2008, customers who have ordered a Falcon 2000EX will be given the opportunity to opt for a 2000LX, in return for a slight increase in price. The winglets will also be available as a retrofit for Falcon 2000s already in operation. The LX will be completely replacing the EX in our range from 2010 onwards.

I can also confirm that our engineers have begun preliminary design work on a new Falcon model. We are gradually finalizing choices of key technology in accordance with our road map. We have opted for the Rolls-Royce engine for propulsion and the other major decisions will be made over the coming year. That's all I will say for now about the specifications of the aircraft.

To conclude this review of the Falcons, I would like to go back to the point I mentioned earlier about our efforts in customer support. Firstly, we have doubled the warranty period for spare parts. Then, with the help of our customers, we have re-examined our spare parts catalogue prices and corrected the mistakes we found. We are also continuing to improve our stocks of parts to guarantee 98% availability which is probably one of the highest rates in the profession. As the same time, we are opening new distribution centers to reduce response times in geographically distant areas.

Lastly, as I was just saying, we have recently opened an emergency support center for Falcon operators in Saint-Cloud. The center is in direct contact with our design offices and is run by 80 of our very best specialists. By networking with the hot lines in Teterboro and soon the one in Boise, Idaho, it will provide a very high standard of service 24/7.

I will now move on to military aircraft.

The Rafale has been scoring points ever since the F2 standard was brought into operation in the French Air Force (FAF) in June 2006. I am obviously referring to its much-noticed participation in the NATO *Tiger Meet* and *Tactical Leadership Program* exercises, the integration of new weapon systems and, above all, its first operational deployment in Afghanistan in April. The FAF has thus been able to assess some of the qualities of their new aircraft in combat: precision, autonomy, reliability and interoperability. The French Navy, which has been using the F1-standard Rafale since 2004, was also able to engage their first Rafale F2s from the Charles-de-Gaulle aircraft carrier cruising in the Indian Ocean.

In terms of program, things are going well on that front too. Development of the F3-standard is nominal and we look set to be ready next year as planned. As I speak, our pilots are performing the last set of flight tests from the Charles-de-Gaulle. The global firing of an Exocet missile was performed yesterday with success. Allow me to remind you that compared to the F2, the F3 standard further features the Reco-NG, ASMP-A and Exocet AM39 capacities.

In addition to the F3, we are preparing what some call F3+ or even the "Road Map". We received notification of the contract from the government last October. The Rafale will be equipped with improved sensors, including active array radar, a new generation missile warning system and new generation Forward Sector Optronics (FSO), plus a complete Laser Guided Weapon capacity. This contract also paves the way for obsolescence work with the prospect of a fourth tranche of aircraft that will allow the production line to be maintained. The order should be placed at the end of 2008, or early in 2009, with deliveries starting in 2012.

Until then, we have over 70 Rafales still to deliver out of the 120 ordered by France to date.

Turning now to exports, I will remain true to my line of conduct whereby I do not discuss countries with which we are currently holding talks. However, given that the Show opens in three days time, I can say that several delegations are coming to see the Rafale and to discuss it with the French authorities and our sales teams.

As for the Mirage 2000, we are completing the 2000-9 contract with the Emirates and are currently delivering 2000-5 Mk2s for Greece.

Lastly, as regards the nEUROn, you will no doubt recall that the French government announced the launch of this combat UAV demonstrator program here at the Paris Air Show in 2003. Together with Sweden, Italy, Greece, Switzerland and Spain, we have set up an efficient industrial cooperation structure. Work was officially notified in February 2006 and studies have progressed well since then: a first, and I might add very satisfactory, interim review took place in September 2006 in Saint-Cloud; a progress meeting concerning critical feasibility points (namely the aerodynamic-stealth compromise) was held on 6 December with the DGA/SPAé executive agency; and wind-tunnel tests have been conducted in Switzerland, France and recently in Sweden. The final shapes of the aircraft have now been practically set. The second stage (definition stage), started on 12 June. We are on target for a first flight in 2011.

For memory, the nEUROn program is the means given to the European design offices to maintain and develop their strategic skills, pending the possibility of a new major combat aircraft project, which will not arise until 2020. But on top of the aim pursued, the resources implemented are also totally new. The nEUROn is entirely designed in a PLM environment and a virtual plateau. Furthermore, the program is organized according to the expertise of each manufacturer. It therefore embodies an innovative concept of working, underpinned by full government financial commitment. The federation of skills thus built must foreshadow future European cooperation in combat aircraft.

In addition, on the basis of our skills, we are offering France the possibility of adapting existing models of tactical or MALE UAVs to meet needs, through optimized projects run in collaboration with Thales.

Together with our nEUROn partners, or within a similar enlarged framework, we can also satisfy any common European needs which may arise.

By way of conclusion, I will very briefly describe what we will be presenting at this year's Show.

On the ground, you will be able to see and visit the Falcon 7X, 2000LX and 900EX EASy, the Rafale B and M, the Mirage 2000-5 and a scale-1 mock-up of the nEUROn. As for the flight demonstrations, the Falcon 7X is scheduled for Monday and Saturday, while the Rafale B and Mirage 2000 will be flying every day at around 2pm.

You are also very welcome to visit our stand, and our press service.

* * *