



# Dassault Aviation

## Résultats du

# 1<sup>er</sup> semestre 2019

4 septembre 2019

<b>List of MAIN speakers</b>	<b>Company</b>	<b>Job title</b>
Éric Trappier	Dassault Aviation	Président-Directeur Général

## **CONFÉRENCE DE PRESSE, 4 SEPTEMBRE 2019**

**Éric Trappier**

*Président-Directeur Général*

Je vous remercie d'être venus pour la présentation des résultats semestriels. Comme d'habitude, nous allons commencer par un petit film récapitulant les activités de la société pour le 1<sup>er</sup> semestre.

### **HIGHLIGHTS 2019**

#### **Voix off**

L'année 2019 a débuté avec la visite de la ministre des Armées, le 14 janvier, dans notre usine de Mérignac. Florence Parly a remis officiellement à notre PDG la notification du contrat de développement du nouveau standard F4 du Rafale.

**Éric Trappier**

*Président-Directeur Général*

Le Rafale est un succès opérationnel et commercial qui reste au meilleur niveau capacitaire en évoluant par standards successifs. Le Rafale sera encore en service au-delà de 2050. Dans cette perspective, il doit poursuivre ses évolutions à la suite de F3R par l'intégration à la fois des progrès technologiques, mais aussi des retours d'expérience de nos opérationnels pour faire face aux nouvelles menaces.

#### **Voix off**

Par rapport à l'actuel standard F3R, le standard F4 apportera des avancées notables dans quatre domaines : connectivité, engagement, survivabilité et disponibilité. La validation de F4 est prévue pour 2024 avec certaines fonctions disponibles dès 2022. Dans son discours, la ministre des Armées a rendu un hommage au savoir-faire des femmes et des hommes de la société.

**Florence Parly**

*Ministre des Armées*

Vous êtes la France dans ce qu'elle a de meilleur, dans son travail, dans son expertise industrielle, dans son service.

#### **Voix off**

Notre stratégie de développement du support Falcon se renforce avec l'acquisition annoncée début 2019 des activités de maintenance de TAG Aviation en Europe et d'ExecuJet. En juillet, la société a également annoncé le rachat des activités d'avions d'affaires de RUAG à Genève et Lugano. Cette stratégie ambitieuse au service de nos clients, qui s'est traduite également par la construction d'un centre ultramoderne de pièces de rechange, a été récompensée cet été par la première place de Dassault Aviation dans les enquêtes AIN et Pro Pilot, des enquêtes qui font référence dans le domaine du support des avions d'affaires et auxquelles les clients et les opérateurs sont très attentifs. Les deux revues soulignent notre excellence dans quasiment toutes les dimensions du

support (disponibilité et prix des pièces de rechange, réactivité de nos spécialistes du dépannage, fiabilité des avions, satisfaction des clients). Notre usine Dassault Reliance Aerospace Limited (DRAL) de Nagpur en Inde a débuté la production de tronçons avant et de réservoirs de Falcon 2000. La construction d'un nouveau bâtiment de 12 500 m<sup>2</sup>, le développement de la *supply chain* locale et la montée en puissance du centre d'ingénierie à Pune démontrent notre volonté d'investir durablement en Inde dans le cadre de la politique nationale dite "Make in India". La livraison des premiers exemplaires des 36 Rafale commandés par l'Inde est prévue dans les prochaines semaines. Le 6 février, notre usine de Bordeaux-Mérignac a accueilli la cérémonie de livraison du premier des 36 Rafale commandés par l'État du Qatar.

### **Éric Trappier**

*Président-Directeur Général*

Cet événement est un jour historique car il marque la qualité d'une solide relation établie depuis plus de quarante ans entre l'armée de l'air qatarienne et la société Dassault Aviation.

### **Voix off**

Cette cérémonie à laquelle participait Geneviève Darrieusecq, secrétaire d'État auprès de la ministre française des Armées, a été l'occasion pour le vice-Premier ministre du Qatar et ministre d'État chargé de la défense de dévoiler le nom et le symbole officiels des Rafale qataris, Al Adiyat. Après un vol direct depuis la France avec ravitaillement en vol, les 5 premiers Rafale aux mains d'équipages qatariens formés en France ont été accueillis à Doha lors d'une importante cérémonie en présence de Son Altesse l'émir du Qatar et de notre PDG. Le Rafale a effectué avec succès une campagne d'essai en zone grand froid en Finlande, du 29 janvier au 2 février, dans la région de Laponie. Il a procédé à des tests de démarrage du moteur et de roulage sur piste, ainsi qu'à des essais en vol. Dassault Aviation récompensé par le prix de la vocation féminine de l'UIMM Aquitaine. Le prix a été remis lors de la soirée Trajectoires IndustriElles à Bricette Aye, responsable de l'industrialisation du Rafale à Mérignac, et à Nadège Reuilh-Le Gall et Élodie Bouille de l'établissement de Biarritz.

Le Salon européen de l'aviation d'affaires EBACE s'est déroulé à Genève du 21 au 23 mai, l'occasion pour Dassault Aviation de présenter l'ensemble de sa gamme d'avions d'affaires et de faire un point d'étape sur le programme Falcon 6X qui avance conformément au calendrier. La fabrication de pièces majeures a commencé. L'assemblage du premier avion débutera d'ici 2020 pour une entrée en service en 2022. Le 14 mai, a eu lieu le lancement officiel du chantier de construction du nouveau bâtiment de Mérignac destiné à accueillir principalement des équipes d'étude, de développement et de soutien après-vente. C'est l'un des chantiers du programme de réaménagement de nos infrastructures, décidé dans le cadre de notre plan de transformation. Ce programme consiste en une spécialisation des sites de production par filière stratégique. Il comprend également la construction d'une nouvelle usine à Cergy pour accueillir les activités du site d'Argenteuil, la modernisation des établissements de Saint-Cloud et Biarritz, l'extension du site de Seclin et la livraison d'un nouveau bâtiment à Martignas pour les activités pyrotechniques.

Baptisé "Piloter notre avenir", notre plan de transformation à court, moyen et long termes s'inspire de notre ADN : la passion de l'aéronautique, la dualité civil/militaire, la recherche permanente de l'innovation, le travail en équipe, la réactivité, la ténacité comme le savoir-faire des femmes et des hommes de la société sont au cœur de cette transformation qui a pour levier le numérique dont nous sommes l'un des pionniers. Ce plan de transformation permettra à Dassault Aviation d'être plus fort, plus agile afin de s'adapter aux mutations du monde comme aux défis qui l'attendent pour demeurer au sommet de l'aéronautique mondiale.

Le 24 avril, le Falcon 8X a battu un record de vitesse en reliant les côtes Est et Ouest des États-Unis en 4 heures 28. L'appareil améliore de 24 minutes le précédent record malgré des conditions plus difficiles, avec une piste de Santa Monica raccourcie d'un tiers et des normes de bruit au décollage plus exigeantes. Un nouvel exploit qui démontre la flexibilité et la polyvalence du fleuron de la famille Falcon. L'Australie a pris livraison fin avril du premier des trois exemplaires de Falcon 7X qu'elle a commandés pour sa flotte gouvernementale. Les Falcon VIP, qui seront exploités par la Royal Australian Air Force, bénéficient des toutes dernières solutions de connectivité avec liaison de données permanentes à large bande. Les 2 premiers exemplaires des 6 Falcon 2000 MSA de surveillance maritime, commandés par le Japon, ont été livrés. Dassault Aviation s'est vu notifier le contrat « Rafale VERTICALisé » (RAVEL) pour le maintien en conditions opérationnelles MCO des Rafale français sur dix ans. Le pilotage sera assuré par la société grâce au déploiement, au profit de tous les acteurs, d'un système d'information de gestion du soutien des Rafale et par l'utilisation d'une plateforme *big data* Dassault Aviation-Dassault Systèmes.

Concernant les drones, ce 1<sup>er</sup> semestre 2019 a été marqué par la fin d'une campagne d'essais en vol du nEUROn engagée en 2018 et par la notification d'une nouvelle campagne pour fin 2019. Dassault Aviation poursuit également sa collaboration active avec Airbus Defense and Space et Leonardo dans le cadre du développement du MALE Eurodrone en vue d'un contrat avec l'OCCAR. L'inauguration du Salon du Bourget a été marquée par le dévoilement de la maquette échelle 1 du futur avion de combat de nouvelle génération NGF et de ses drones d'appui en présence du président de la République, Emmanuel Macron, et des ministres de la Défense française, allemande et espagnole. Éric Trappier, PDG de Dassault Aviation, et Dirk Hoke, président exécutif d'Airbus Defense and Space, ont signé à cette occasion un accord industriel portant sur des programmes de démonstrateur. Ils ont également remis une offre industrielle conjointe aux gouvernements pour la phase initiale de démonstration du système de combat aérien futur SCAF en vue d'un premier vol en 2026. Les ministres, pour leur part, ont paraphé l'accord-cadre entre les trois pays sur le développement du SCAF. Le SCAF consiste à créer autour du NGF un système de combat agrégeant des drones et des plateformes pilotées (avions de chasse de générations actuelle et future, ravitailleurs, AWACS, etc.). La France a été désignée nation leader et Dassault Aviation industriel leader de l'avion de combat NGF.

Lors de cette 53<sup>e</sup> édition du Salon de l'aéronautique et de l'espace du Bourget, le président de la République, Emmanuel Macron, s'est longuement fait présenter les expertises militaires et civiles de Dassault Aviation. Le Premier ministre, Édouard Philippe, a pu découvrir différents métiers de la société. Plusieurs membres du Gouvernement ont apprécié l'étendue des savoir-faire de Dassault Aviation dans de multiples domaines. Un grand nombre de délégations militaires et de clients ont visité notre statique. Notre stand, très innovant, a été particulièrement apprécié des visiteurs venus en masse. Durant le Salon, la ministre française des Armées a, par ailleurs, confirmé l'intention d'achat de 3 Falcon 8X Archange pour mettre en œuvre la charge universelle de guerre électronique et de 7 Falcon 2000 de surveillance maritime Albatros. Les travaux de pré-étude pour préparer le marché de développement et de réalisation de ces avions sont en cours. Lors de cette 53<sup>e</sup> édition, le Rafale a démontré quotidiennement ses qualités de vol avec, aux commandes, le capitaine de l'armée de l'air Sébastien Nativel, dit Babouc ; le Rafale, qui a également été présenté à de nombreuses délégations étrangères tout au long de la semaine. Elles ont pu découvrir les multiples innovations exposées dans l'espace service client du soutien militaire. Un tout nouveau simulateur Rafale a permis de démontrer l'étendue des capacités opérationnelles de notre avion.

Tout comme le Rafale, le Falcon 8X a volé chaque jour. Le fleuron de la gamme Falcon était aussi présenté sur notre exposition statique, au côté du Falcon 2000, du Falcon 900 et d'une maquette échelle 1 de la cabine du Falcon 6X. Dans le cadre de son plan de recrutement d'un millier de salariés en 2019, Dassault Aviation a activement participé à la 4<sup>e</sup> édition de l'avion des métiers, ainsi qu'au

forum emploi formation. La société était aussi présente au Paris Air Lab, espace de découverte dédié à l'innovation où nos spécialistes coordonnaient l'îlot "big data et intelligence artificielle". Dassault Aviation a également accueilli au Salon les partenaires qu'il soutient dans le cadre de ses actions sociétales, comme la Fondation Antoine-de-Saint-Exupéry pour la jeunesse ou encore Rêves de gosses et l'association Elles bougent, encourageant les jeunes femmes à choisir les métiers de l'aéronautique. Enfin, ce Salon a été pour nous l'occasion de rendre un hommage tout particulier à Serge Dassault qui a tant fait pour le développement de Dassault Aviation.

### **CONFÉRENCE DE PRESSE**

**Éric Trappier**

*Président-Directeur Général*

Nous allons passer à l'activité. Beaucoup de choses ayant été vues dans le film, j'irai rapidement pour laisser le temps aux questions.

### **SALON DU BOURGET 2019 (1/3)**

Le clou du spectacle du Salon du Bourget a été la signature de ces accords entre les trois pays, France, Allemagne, Espagne, au sujet de la préparation du futur, le Système de combat aérien du futur. Nous sommes associés avec Airbus pour soutenir ce développement qui prépare le futur. Je rappelle que la mise en service du système se fera en 2040.

### **SALON DU BOURGET 2019 (2/3)**

Le Salon du Bourget est aussi toujours l'occasion de faire le point avec les différentes personnalités politiques qui visitent le Salon. Elles ont été nombreuses. C'est l'occasion de voir les délégations. Elles ont été nombreuses aussi. C'est enfin l'occasion pour les différentes sociétés de se voir entre elles, en *B to B*.

### **SALON DU BOURGET 2019 (3/3)**

Bien entendu, les journées grand public permettent aussi de valoriser les métiers de l'aéronautique, de valoriser les espaces que nous avons préparés au titre du GIFAS, c'est-à-dire l'espace emploi et l'espace innovation. C'était aussi l'occasion de rendre un hommage à Serge Dassault. Je tiens à le rappeler et à m'y associer tout particulièrement. C'était en effet le premier Salon du Bourget sans sa présence.

### **CONTEXTE**

Vous connaissez les grandes tendances. Je ne vais pas m'y appesantir. Il reste un certain nombre de tensions géopolitiques que je ne commenterai pas. Il y a une certaine incertitude sur les relations entre la Chine et les États-Unis qui créent elles-mêmes des incertitudes sur la guerre commerciale potentielle entre ces deux grands pays, avec des conséquences pour un certain nombre d'entreprises. Je ne fais pas de commentaires sur le Brexit. Il y en a suffisamment dans l'actualité concernant la manière dont le Royaume-Uni va sortir de l'Union européenne et la manière dont on va reconstruire une relation avec ce pays important d'Europe. L'environnement économique est la conséquence de tout ce que je viens de dire. D'une manière générale, quand l'environnement n'est pas bien stabilisé, l'environnement économique peut en pâtir malgré le fait que l'on voie un certain nombre de pays aujourd'hui, dont les États-Unis, se développer et investir tout à fait normalement. Concernant la parité euro/dollar, le dollar fort nous permet de prendre des couvertures pour préparer l'avenir au cas où le dollar serait moins fort.

## **SYSTÈME DE COMBAT AÉRIEN FUTUR (SCAF)**

Un mot sur le Système de combat aérien du futur. Ce système est constitué d'un grand système qui reliera un certain nombre de plateformes et d'avions déjà existants avec le futur avion de combat (NGF). Pour nous, au-delà des premières études lancées en début d'année et contractualisées à Dassault et Airbus, l'important est le lancement effectif des démonstrateurs. Le Bourget a permis de franchir une étape majeure. Les trois pays sont en effet d'accord pour lancer ces démonstrateurs. Il faut maintenant aborder l'aspect contractuel et administratif pour que les contrats soient signés. C'est la DGA, pour la France, avec ses homologues français et espagnol, qui est à la manœuvre. Nous soutenons la DGA pour avoir ces premiers contrats, nous l'espérons, en 2019. Je rappelle que l'objectif est de réaliser le premier vol d'un démonstrateur en 2026.

### **RAFALE FRANCE (1/2)**

Conformément à la Loi de programmation militaire, pas de livraison de Rafale pendant un certain nombre d'années. Il y en a eu trois en 2018. Il n'y en aura pas en 2019 et, donc, il n'y en a pas dans ce 1<sup>er</sup> semestre. Il y a eu le lancement du F4 de fin 2018. C'est le grand sujet. Nous espérons avoir une commande complémentaire d'ici la fin de l'année sur des options du standard F4. À partir de 2022, on reprendra les livraisons de la 2<sup>e</sup> partie de la 4<sup>e</sup> tranche, c'est-à-dire 28 avions. Nous attendons une 5<sup>e</sup> tranche annoncée par la ministre de la Défense.

### **RAFALE FRANCE (2/2) — RAVEL**

Il y a la notification importante du contrat RAVEL, c'est-à-dire le « Rafale VERTICALisé ». Dans la réorganisation du MCO aéronautique annoncée par la ministre, il y a la volonté de donner davantage de verticalité à ces contrats d'entretien, c'est-à-dire de donner la responsabilité et la maîtrise d'œuvre aux avionneurs. Nous avons donc pris cette responsabilité pour le Rafale. Cela couvre l'ensemble de la *supply chain* qui contribue au Rafale, sauf pour le moteur et le siège éjectable qui sont gérés à part. Dans ce contrat, il y a nos coopérants (Thalès, Safran) sur d'autres équipements que le moteur, et l'ensemble de la *supply chain*. Ce contrat porte sur dix ans. Vous verrez dans les prises de commandes que ce montant contribue fortement à la prise de commandes France. Il y a une particularité sur ce contrat : la mise en place d'une plateforme de *big data* que Dassault Aviation et Dassault Systèmes sont en train de bâtir afin de contribuer à des échanges d'informations sécurisés avec les militaires utilisateurs.

### **RAFALE QATAR**

En ce qui concerne l'export, il y a la livraison de 10 Rafale au Qatar sur les 36 commandés. Je donne aussi le chiffre à fin août puisque nous sommes en septembre. En effet, Thalès a décalé la publication de ses résultats semestriels à cause ou grâce à Gemalto. Vous avez vu ces résultats ce matin. Des choses ont donc eu lieu cet été. Il y a eu ainsi 5 livraisons de Rafale au Qatar. À ce jour, nous avons donc livré 15 Rafale au Qatar. Les 5 Rafale que nous venons de livrer sont arrivés à bon port ces jours-ci.

### **RAFALE ÉGYPTE ET RAFALE INDE**

En juillet dernier, nous avons livré le 24<sup>e</sup> avion en Égypte. Ce n'est pas dans le résultat semestriel, mais c'est un élément significatif depuis le 30 juin. La livraison des 24 Rafale à l'Égypte est donc faite. Nous nous préparons à la livraison des Rafale Inde dans les semaines prochaines. Pour nous, l'Inde

est un pays très important. Il y a eu la réélection du Premier ministre Modi, de son parti et de sa coalition.

### **MAKE IN INDIA – MISE EN PLACE D'UNE FILIÈRE INDUSTRIELLE EN INDE**

Il y a la préparation de la mise en place du « Make in India ». Nous nous installons en Inde pour une longue durée. Nous avons commencé à fabriquer des pièces de Falcon. Nous l'avons fait dans un petit hangar pour l'instant. Nous avons construit un grand hangar, que vous voyez en photographie, qui accueillera la poursuite de cette montée en puissance qui doit aller un jour jusqu'à l'assemblage final d'un Falcon 2000 en Inde, en fabriquant un certain nombre de pièces localement. Ce sera vrai aussi, petit à petit, avec des Rafale en fonction des commandes de Rafale que nous aurons demain en Inde. Notre *supply chain* nous accompagne. Ce n'est pas seulement Dassault. Il y a aussi nos coopérateurs et nos sous-traitants qui s'installent en Inde. Nous avons ouvert un centre d'ingénierie à Pune, à côté de Bombay.

### **EURODRONE**

Concernant le drone MALE (Eurodrone), nous y travaillons derrière Airbus qui a été désigné chef de file et maître d'œuvre face à l'OCCAR, puissance contractante, et face à l'Allemagne, désignée pays leader, à la différence du SCAF où la France a été désignée pays leader. Nous travaillons d'arrache-pied à obtenir un contrat qui permette de développer une plateforme de ce type, concurrentielle, mais surtout plus développée que celle de nos amis américains.

### **PROGRAMMES SPATIAUX**

Sur les véhicules spatiaux, nous travaillons à obtenir des contrats complémentaires de la part de l'ESA. Ce sera aussi fonction de ce qui sera décidé à la ministérielle de l'ESA en novembre prochain. En particulier, nous souhaitons continuer notre aventure dans les petits véhicules spatiaux, notamment dans le projet Space Rider. Notez aussi l'intérêt nouveau pour la défense dans le domaine spatial et la création d'un certain nombre d'organismes pilotés par l'armée de l'air pour préparer la défense spatiale.

### **PATROUILLE MARITIME**

Sur la patrouille maritime, nous avons livré l'ATL2, modernisé. Les premiers avions ont été rétrofités avec cette modernisation. Ceci entre dans le chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre de l'année.

### **FALCON MULTI-MISSIONS**

Comme vous l'avez vu dans le film, il y a eu la livraison au Japon de 2 premiers avions Falcon. Nous avons une commande d'un 6<sup>e</sup> Falcon au semestre passé. Cela porte à 6 le nombre d'avions commandés. J'espère que nous continuerons à ce rythme de livraison et de vente d'avions aux Japan Coast Guards. En France, Mme Florence Parly, la ministre de la Défense, a confirmé la décision de passer contrat de 3 avions Falcon 8X de guerre électronique pour remplacer les Gabriel qui commencent à devenir anciens ; et de 7 Falcon 2000LXS pour remplacer l'ensemble des Falcon qui opèrent dans nos zones un peu partout dans le monde. Ces 7 Falcon de surveillance maritime sont intitulés Albatros. Nous avons aussi livré un deuxième Falcon 50 avec une trappe de largage SAR. Nous poursuivons donc les améliorations du Falcon 50.

### **MARCHÉ AVIATION D'AFFAIRES**

Sur le marché de l'aviation d'affaires, le début d'année est difficile. Le semestre est particulièrement plat en termes de commandes. En effet, nous avons eu 7 commandes au 30 juin. C'est plutôt faible, malgré le démarrage des avions d'occasion l'année dernière. Il y a eu beaucoup de négociations, de prospections et de discussions, mais peu de commandes. Miracle — même s'il ne s'agit pas de miracles —, en juillet et août, d'un seul coup, les commandes sont tombées. À la date du 31 août, il y a 26 prises de commandes. Cet été a donc été assez actif. C'est assez significatif.

### **FALCON 6X**

Nous poursuivons le développement du Falcon 6X. Tout est nominal. Le planning est tenu. Nous sommes très confiants pour la mise en service en 2022. Nous sommes très impatients de voir cet avion aux mains de nos clients. Le Falcon 6X a déjà commencé sa commercialisation. Il y a déjà des ventes.

### **FALCON EN SERVICE (1/2)**

Il a été précisé dans le film que Falcon en Service occupe la première place dans tous les domaines, non seulement au classement général, mais aussi dans un certain nombre de points que j'ai indiqués sur la diapositive. C'est une grande fierté pour la société. Cela représente un travail important qui a été réalisé par nos équipes pour être au plus près de nos clients. Les deux journaux qui font référence dans ce type d'enquête, *ProPilot* et *AIN*, sont américains. Ils notent l'ensemble des *business jets*. Arriver en tête dans tous les domaines et 1<sup>er</sup> au classement général, c'est à noter. C'est le résultat de ce que pensent nos clients et de ce qu'ils ont dit à ces journaux. Cela veut dire que, réellement, les efforts pour être au plus près de nos clients, pour être fiables dans nos avions, pour être capables de les dépanner quand ils rencontrent des difficultés, ont bien été pris en compte par l'ensemble de nos clients. Pour nous, c'est une grande satisfaction.

### **FALCON EN SERVICE (2/2)**

Le Falcon 8X a établi un nouveau record de vitesse pour rejoindre les deux côtes américaines, malgré des contraintes de bruit. Nous continuons nos améliorations en termes de silence et de performance de nos Falcon. Il y a une amélioration continue de nos avions en service, avec le FalconEye qui commence à équiper l'ensemble de la gamme. Les 8 X, 900 et 2000 vont être équipés du FalconEye. Le FalconEye permet de faire des approches par mauvais temps (brouillard, nuit) avec une sécurité maximale jusqu'à 100 pieds. Nous sommes quasiment au point d'atterrissage. Le Gouvernement australien a passé commande de 3 Falcon 7X, dont 2 viennent d'être livrés à la plus grande satisfaction de l'armée de l'air qui les met en opération.

### **GAMME FALCON**

Voici la gamme que vous connaissez.

### **FUTUR FALCON**

Sur le futur, je vais encore vous frustrer. Il faut encore attendre quelques mois. Nous y travaillons, mais le domaine reste confidentiel.

### **SUPPORT CLIENTS FALCON**

J'ai parlé du support clients en termes de réussite et de satisfaction. C'est aussi l'extension du réseau de stations-service. Je vous en ai déjà parlé. Nous avons commencé avec ExecuJet, nous avons



continué avec le rachat de TAG. Nous avons poursuivi avec le rachat de RUAG sur les aéroports de Genève et de Lugano. Le réseau est dorénavant bien renforcé. Nous l'intégrons dans la capacité interne de soutien que nous avons déjà, comme DFS aux États-Unis, avec un leadership mondial donné à Jean Kayanakis et à son adjoint, Geoff Chick, qui est aux États-Unis. Nous poursuivons cette intégration, pour la plus grande satisfaction de nos clients, en nous rapprochant des endroits où nos clients opèrent.

## **PLAN DE TRANSFORMATION**

Le plan de transformation se poursuit. Il y a eu un certain nombre de nouvelles nominations. Dirigeant le bureau d'étude, Nicolas Mojaisky a remplacé Didier Gondoin. Dans le domaine de l'aviation civile, j'ai annoncé à EBACE le remplacement d'Olivier Villa, parti à la retraite, par Carlos Brana. Il y a aussi la mise en place de ce nouveau soutien pour être encore plus efficace vis-à-vis de nos clients Falcon. À la tête de Dassault Falcon Jet, Thierry Betbeze remplace Jean Rosanvallon qui reste un conseiller de haut niveau, étant donné sa longue expérience, directement rattaché à moi. Thierry Betbeze était directeur financier de Dassault Falcon Jet. Tout cela s'inscrit dans une dynamique afin de donner encore plus de force à un certain nombre de transformations de la maison.

### **NUMÉRIQUE (1/2)**

Le numérique est un point très important. J'en ai parlé. Cela concerne le *big data* avec Dassault Systèmes, ainsi que 3DExperience avec lequel nous sommes en train de développer notre nouvel avion dont je ne vous parle pas. La transformation que nous réalisons se voit aussi dans les usines. Vous avez vu les chantiers de modernisation de nos usines. Ce que l'on ne voit pas à l'intérieur, ce sont les chantiers de transformation numérique, avec l'arrivée de SAP et d'APRISO.

### **NUMÉRIQUE (2/2)**

Cette diapositive concerne encore le numérique. J'en ai déjà parlé. Les résultats de Dassault Systèmes ont mis en valeur cet été le travail d'équipe que nous menons avec Dassault Systèmes. Nous comptons beaucoup sur 3DExperience. Il s'agit d'une plateforme extraordinaire en termes de nouvelles fonctionnalités pour améliorer nos capacités de développement et notre productivité.

## **INDUSTRIEL**

Du point de vue industriel, nous allons fermer le site d'Argenteuil. C'est maintenant admis par tout le monde. Nous ouvrons une nouvelle usine à Cergy. Nous avons commencé à travailler sur les maquettes de la nouvelle usine. Nous avons acheté le terrain. Nous sommes en contact avec l'ensemble des autorités de la Région et de la communauté urbaine de Cergy. Tout se passe très bien en termes de transports et d'écoles aux alentours capables de former un certain nombre de salariés. Nous avons lancé la modernisation du site de Biarritz. Ceux qui ont la chance de passer à Martignas peuvent voir que le bâtiment est construit. Il sera quasiment opérationnel dans les prochaines semaines.

Le site de Mérignac s'agrandit. Nous construisons un bâtiment pour le tertiaire. Nous en avons déjà parlé. Avec l'extension à Seclin, nous avons relié deux bâtiments. Le site de Seclin va récupérer la fabrication des pièces primaires issues du site d'Argenteuil. Enfin, un certain nombre d'activités arriveront sur le site de Poitiers.

## **PRISES DE COMMANDES, LIVRAISONS ET CARNET DE COMMANDES – EN UNITÉS**

Concernant les résultats proprement dits, il y a eu une prise de commandes pour 7 avions (à comparer au chiffre de 18 avions au 1<sup>er</sup> semestre 2018). Nous avons livré 17 avions au 30 juin (à comparer aux 15 avions livrés au 30 juin 2018). Le carnet de commandes comprend 43 Falcon (contre 53 à la fin de 2018).

Pour le Rafale Export, il n'y a pas de nouvelles prises de commandes. 10 Rafale ont été livrés au Qatar (contre 2 au 1<sup>er</sup> semestre 2018). Le carnet de commandes est de 91 avions (contre 101 à fin 2018).

### **PRISES DE COMMANDES, CHIFFRE D'AFFAIRES ET CARNET DE COMMANDES – EN Md€**

En termes de chiffres, les prises de commandes s'établissent à 2,9 Md€. Il y a une prise de commandes importante pour la France, due au contrat verticalisé RAVEL, qui s'étendra en termes d'écoulement sur 10 ans. Ce chiffre est à comparer aux 2,8 Md€ de l'année dernière qui incluait la prise de commandes des 12 avions pour le Qatar. Le chiffre d'affaires s'élève à 3,1 Md€. Cela correspond aux livraisons des avions Rafale et Falcon que je vous ai indiqués, ainsi qu'à la livraison de l'ATL2 modernisé. C'est à comparer au chiffre d'affaires de 1,7 Md€ du 1<sup>er</sup> semestre 2018. Au 30 juin, le carnet de commandes est de 19,2 Md€, à comparer aux 19,4 Md€ de fin 2018.

### **PRISES DE COMMANDES, LIVRAISONS ET CARNET DE COMMANDES – EN UNITÉS À FIN AOÛT 2019**

Je fais un arrêt sur image pour donner une mise à jour au 31 août. Je vous ai parlé d'un été relativement studieux. Les prises de commandes s'élèvent à 26 avions Falcon (par rapport aux 7 avions au 1<sup>er</sup> semestre 2019). Les livraisons concernent 23 avions (contre 17 au 1<sup>er</sup> semestre 2019). Concernant le Rafale, 16 avions sont livrés à fin août 2019 (contre 10 au 1<sup>er</sup> semestre 2019). Le carnet de commandes s'établit à 56 Falcon et à 85 Rafale, à comparer aux chiffres que j'ai indiqués pour fin 2018.

### **R & D AUTOFINANCÉS CONSOLIDÉS — EN M€**

L'effort de R & D autofinancés est de 258 M€, ce qui correspond au renforcement de nos équipes en termes de développement de Falcon, notamment avec le Falcon 6X. Nous avons aussi démarré le développement du nouveau Falcon. Nous sommes donc en phase d'augmentation des efforts d'autofinancement pour les Falcon.

### **COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ AJUSTÉ**

Concernant le compte de résultat consolidé ajusté, le chiffre d'affaires est de 3,058 Md€ (contre 1,709 Md€ en 2018). Le résultat opérationnel est de 250 M€ (contre 111 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2018). Le résultat financier est à peu près équivalent à -26 M€ (contre -38 M€ en 2018). La mise en équivalence de Thalès, qui a présenté ses résultats ce matin, est de 143 M€ (contre 134 M€ en 2018). La hausse d'impôt est liée au chiffre d'affaires, à -81 M€ (contre -21 M€ en 2018). Le résultat net s'élève à 286 M€ (contre 186 M€ du 1<sup>er</sup> semestre 2018). La marge nette est en léger recul, à 9,3 % (contre 10,9 % en 2018). C'est dû à la mise en équivalence de Thalès. En effet, à due proportion, Thalès est moins important dans nos résultats qu'en 2018.

### **TRÉSORERIE CONSOLIDÉE DISPONIBLE**

En termes de *cash*, nous consommons notre *cash* pour faire des avions. Nous recevons des acomptes, mais nous livrons des avions. Nous rendons donc cet argent à travers la matérialisation du chiffre d'affaires. C'est ce qui explique principalement cette baisse de *cash* de 5,2 Md€ à 4,8 Md€.

Cela va naturellement se poursuivre, étant donné la livraison à venir pour le contrat du Qatar et de l'Inde.

Voilà ce que j'avais à vous dire aujourd'hui pour ces résultats semestriels.

## QUESTIONS ET RÉPONSES

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** Je suis maintenant à votre disposition pour répondre à vos questions.

**Jean-Marc Tanguy (Raids Aviation) :** N'êtes-vous pas un peu inquiet du temps que prennent les négociations pour aboutir à l'Eurodrone ? En tant que partenaire de ce programme, comment décidez-vous le temps que prend la finalisation d'un contrat ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** En matière de défense, je suis toujours inquiet par le temps que cela prend. Il s'agit toujours de temps long. Mais notre ADN et notre expérience nous démontrent qu'il faut être un peu résilient et patient. Nous ne le sommes pas naturellement, mais on apprend à le devenir. Il faut toujours être patient dans les grands programmes de défense. Et, dans les programmes en coopération, il faut être encore plus patient. Il y a plusieurs pays et plusieurs sociétés.

Ce sujet est mené aujourd'hui par l'OCCAR pour le compte de quatre pays (France, Allemagne, Italie et Espagne). Il concerne trois grandes sociétés leaders (Airbus, Dassault et Leonardo). Le maître d'œuvre qui s'adresse à l'OCCAR est Airbus. Les négociations et les discussions sont en cours. Nous n'avons pas d'inquiétude. Nous soutenons notre maître d'œuvre Airbus qui nous pose des questions auxquelles nous répondons. Pour l'instant, le gros de la discussion se situe au niveau des États. Les États s'engagent-ils ? Sur quelle base de budget vont-ils s'engager ou non ? C'est la discussion en cours entre Airbus et l'OCCAR.

Il y a une complexité supplémentaire, mais satisfaisante. Ce sujet pourrait être éligible au titre du nouveau fonds européen de défense qui peut contribuer à développer des matériels européens pour des besoins européens.

**Olivier Brochet (Crédit Suisse) :** Ma première question porte sur les tendances du marché des *business jets* sur un plan géographique. Pouvez-vous faire un point sur ce que vous avez vu au 1<sup>er</sup> semestre ? Comment se passe l'activité commerciale aujourd'hui ?

Ma deuxième question concerne les couvertures de change, le taux du 1<sup>er</sup> semestre et du 2<sup>e</sup> semestre. D'après ce que j'ai compris, vous avez pris quelques couvertures supplémentaires. Jusqu'où cela s'étend-il ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** Concernant les tendances par zone pour les Falcon, mon propos ne sera pas quantitatif, mais qualitatif. Les États-Unis se portent plutôt bien. D'une manière générale, le continent américain se porte plutôt bien. Il y a des commandes venant des États-Unis. C'était un peu vrai l'année dernière, cela reste vrai cette année. C'est une tendance. C'est lié à une économie américaine relativement positive et active. Les investissements se poursuivent. Cela concerne tous types d'avions.

Une autre tendance est un léger recul en Europe. Il est toujours difficile de lier des événements entre eux, mais c'est peut-être lié à une certaine incertitude dont j'ai parlé tout à l'heure (Brexit, problématiques de positionnement de l'Europe vis-à-vis des problèmes entre les États-Unis et la Chine, etc.). L'Europe du Sud est peut-être aussi un peu moins dynamique qu'une autre partie de l'Europe. Ces inquiétudes ne favorisent pas un marché actif. On continue néanmoins à vendre des avions en Europe.

Il y a deux Asies : la Chine et le reste. Pour la Chine, c'est toujours un peu plat. Je vais répéter ce que je dis depuis des années : la Chine achètera. Il faut donc y être. Pour l'instant, elle achète peu, ni à nous ni à nos concurrents. Nous investissons toujours en Chine. Nous nous rapprochons de la Chine. Nous sommes présents en Chine. Mais les résultats ne sont pas encore tout à fait au niveau de ce grand pays qui se veut une grande puissance économique et qui aura forcément des besoins pour se véhiculer de manière efficace dans son *business*.

Le reste de l'Asie est plutôt prometteur. De nouveaux pays entrent dans le monde du *business jet*, ce qui concerne, en particulier, les Falcon. Cela concerne notamment l'Australie, grand pays où tout est loin et qui a besoin d'avions. Nous l'avons vu avec les VIP, mais il y a d'autres prospects en cours.

Au Moyen-Orient, c'est toujours un peu plat. En Afrique aussi. Il y a quelques ventes.

C'est aux États-Unis qu'il y a le plus de ventes. Je n'oserais pas dire que cela va un peu mieux avec le Brésil parce que vous risqueriez de me poser la question de l'impact politique des relations entre la France et le Brésil sur nos ventes. *A priori*, les autorités économiques étaient favorables à l'arrivée des autorités actuelles et, donc, plutôt dans une position d'investissement et d'achat de *business jets*. Concernant les couvertures, le taux de couverture est de 1,18 %. Je m'arrête là. Il y aurait d'autres choses à dire, mais je ne peux pas vous en parler aujourd'hui. Il y a ce que je sais et ce que j'ai le droit de dire.

**Thierry Dubois (Aviation Week)** : Pouvez-vous nous dire où en est le rétrofit des Rafale au standard F3R et la rénovation à mi-vie des Mirage 2000D ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation)** : Concernant le rétrofit des F3R, nous avons livré F3R. Le développement est totalement accompli et livré. Nous en sommes maintenant à la phase d'application du F3R sur un certain nombre d'avions. Nous en avons fait quelques-uns. L'armée de l'air en a reçu quelques-uns. Il revient ensuite à l'État de faire les chantiers dans ses ateliers, dans ses AIA. Je ne peux pas vous dire précisément où nous en sommes, mais il y a un programme pour rétrofiter petit à petit en F3R une partie du parc de l'armée de l'air et de la marine.

Concernant le Mirage 2000D, la modernisation est en cours. Elle n'est pas encore finalisée. Les livraisons du rétrofit du Mirage 2000D se feront en 2020, me semble-t-il. Cela concerne un pod canon et un certain nombre de conduites de tir supplémentaires.

**Intervenant** : S'agit-il des livraisons du premier ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation)** : C'est le standard. Cela va en effet avec le premier. Ensuite, il y aura aussi des chantiers menés dans les ateliers de l'État.

**Intervenante (Investir)** : J'avais cru comprendre que l'un de vos concurrents dans les *business jets* cassait les prix, ce qui pouvait vous handicaper. Cela a-t-il été effectivement le cas ? Est-ce toujours le cas ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation)** : Concernant la bataille des prix, je ne sais pas si on peut dire que les prix sont cassés, mais il y a bien une bataille des prix et, par conséquent, une bataille des coûts. Mais il est vrai qu'il y en a un en particulier qui a pour habitude de baisser davantage ses prix que les autres. Apparemment, vous savez de qui il s'agit. Il y a ici de nombreux analystes. Il vous suffit de chercher le constructeur qui a le plus besoin de *cash*. Vous trouverez tout de suite.

**Pierre Tran (SLT Info)** : J'ai une question concernant le contrat éventuel du démonstrateur NGF. La négociation pour la signature de ce contrat est-elle liée au progrès du projet franco-allemand pour le char ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation)** : Je confirme que le char n'est pas un char d'assaut. Nous aimerions bien que les deux sujets soient très séparés. Je le dis haut et fort. Avec Airbus et nos coopérants, dans le domaine du NGF et du SCAF (car cela concerne les *remote carriers* et un certain nombre de *packages* dans le domaine du grand système global), nous sommes prêts, nous avons fait nos offres et le partage de tâches entre industriels. Nous attendons maintenant la contractualisation. Cela me rappelle la question sur l'Eurodrone. C'est en effet toujours trop long. Nous pensons que le temps commence à passer et que, par rapport à l'annonce du Bourget, les choses devraient se

passer rapidement. Nous espérons que cela ait lieu au Bourget. Nous espérons maintenant que cela ait lieu en septembre ou à la fin de l'année.

Mais c'est normal. Nous sommes des industriels impatients. Nos équipes d'ingénieurs sont tout à fait motivées pour travailler réellement sur le développement d'un avion prototype. Nos compétences en ont besoin pour se développer. Nous sommes très impatients de ce contrat qui, de mon point de vue, est facile à passer et concret. Ainsi que je le disais tout à l'heure, il faut que les trois pays se mettent d'accord. Il faut qu'il y ait un accord sur les budgets. Les systèmes de *clearance* sont différents selon les pays. Tout cela nécessite d'être harmonisé. C'est en train de se mettre en place. Je fais confiance à la DGA pour arriver à fédérer. La France étant leader, c'est à la DGA d'arriver à faire en sorte que les choses aient lieu relativement rapidement.

N'oublions pas que, pour arriver à faire voler un avion en 2026, il faut une date de départ. Sinon, tout cela part en translation. On ne peut pas laisser les équipes d'ingénieurs ne rien faire en attendant. Nous sommes donc en train de mobiliser nos équipes d'ingénieurs. Il faut donc que le contrat arrive.

**Pierre Tran (SLT Info) :** Qu'en est-il du budget ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** Je connais le budget, mais je ne vous le donne pas. La DGA le connaît. Vous pouvez leur poser la question. C'est une donnée que nous avons décidé de ne pas publier lors du Salon du Bourget.

**Thierry Dubois (Aviation Week) :** Je reviens à l'aviation d'affaires. Cette période de vaches maigres semble durer. Cela peut-il poser problème financièrement que d'avoir, d'une part, des livraisons à bas niveau et, d'autre part, des dépenses de R & D et d'usines en place ? Ce déséquilibre peut-il poser problème ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** Ainsi que mes prédécesseurs et moi-même le répétons depuis des décennies, l'avantage de la société Dassault est la dualité militaire/civil. Notre bureau d'études fait du civil et du militaire. Nos usines fabriquent du civil et du militaire. On peut donc équilibrer. D'une certaine manière, on équilibre.

Définir les « vaches maigres » est toujours un peu difficile. Nous avons une *guidance* pour 2019 à 45 Falcon. Cela veut dire que l'on va livrer 45 Falcon, ce qui revient à dire que l'on fabrique 45 Falcon. On ne peut pas qualifier cela de « vaches maigres ». Certes, nous avons connu des temps meilleurs, mais nous avons connu aussi des temps bien plus difficiles. La stabilisation à 45 Falcon n'est donc pas gênante pour moi. Si nous pouvons en faire le double, tant mieux. Au même moment, la cadence des Rafale a augmenté, puisque nous sommes passés d'un à deux pour être capables de livrer cette année et l'année prochaine les contrats export que vous connaissez. Aujourd'hui, cela ne pose donc pas de problème. D'ailleurs, l'activité est tout à fait nominale pour la société.

**Yann Cochennec (Air & Cosmos) :** Vous avez évoqué un projet spatial, Space Rider. Pourriez-vous nous en dire davantage ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** Le Space Rider, à partir de la filière franco-italienne, est une manière de valider des retours de véhicules de l'atmosphère. Nous avons déjà fait une démonstration de ce type à partir d'un lancement de la fusée Vega. Nous voudrions maintenant continuer cette exploration. Vous savez qu'il a été question un moment d'une navette spatiale pour l'Europe, Hermès à l'époque. Nous avons conservé cette expérience. Nous avons plutôt de bons aérodynamiciens chez Dassault. Nous avons aussi de bonnes commandes de vols qui permettent de lier l'aérodynamique à la conduite du vol.

Il nous intéresse d'être dans l'équipe qui concevra un véhicule spatial qui revient sur Terre et qui aura besoin d'entrer dans l'atmosphère de manière pilotée. Il ne s'agit pas de bouts de fusée qui

retombent comme le fait SpaceX. L'ESA (European Space Agency) a un projet de ce type qui s'appelle Space Rider, dans lequel nous sommes déjà partie prenante au titre des études actuelles. Nous espérons aller plus loin dans les démonstrations dans les prochains mois.

**Yan Derocles (ODDO BHF) :** Concernant les *business jets*, vos deux concurrents ont eu des *book-to-bill* supérieurs à 1, en particulier tirés par les larges cabines. Même en poussant jusqu'à août, ce n'est pas exactement le cas de Dassault Aviation. En dehors de l'absence du 6X, voyez-vous une explication à ces légères pertes de parts de marché sur le court terme ?

Ma deuxième question porte sur l'activité de service. Où en êtes-vous aujourd'hui en termes de croissance externe ? Avez-vous un réseau suffisant pour votre base installée ? Pouvez-vous partager avec nous quelques objectifs chiffrés à un horizon de trois ou cinq ans de contribution de cette activité ?

Ma troisième question concerne le NX. Un certain nombre de fournisseurs ont déjà répondu aux appels d'offres. Pouvez-vous partager avec nous quelques éléments, au moins un calendrier, sur les différentes phases de développement ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** Concernant votre première question, à fin août, nous avons 26 commandes et 23 livraisons. Le *book-to-bill* est donc supérieur à 1. À fin juin, le *book-to-bill* est négatif. Mais ce moment de fin juin est-il représentatif du marché concernant les Falcon ? Je ne le crois pas. Il est assez rare que nous arrivions à vendre autant d'avions en juillet et en août. C'est donc bien un rattrapage de ce qui n'a pas été fait auparavant pour des raisons diverses. Le *book-to-bill* est donc légèrement supérieur à 1. Ce n'est ni mieux ni moins bien que nos concurrents. Il est difficile à comparer dans la même période puisque nos concurrents ne produisent pas non plus les chiffres qui nous permettent de vérifier les choses au titre d'avions comparables. Pour Bombardier, c'est beaucoup plus large. Gulfstream a aussi un nombre d'avions beaucoup plus important en termes de marché. Il est donc difficile d'établir des comparaisons précises.

Oui, en termes de nouveaux avions, j'espère qu'il y aura une extension des ventes, en particulier grâce à l'arrivée du 6X qui permettra de compenser un peu la perte d'activité due au 5X. En effet, nous avons perdu plus de quatre ans avec le 5X. L'arrivée du 6X doit donc booster nos ventes. Je ne suis pas particulièrement inquiet aujourd'hui. Je le serais davantage si nous avions publié les résultats le 1<sup>er</sup> juillet. Je vous aurais alors dit que je ne comprenais pas ce qui se passait étant donné qu'il y avait des discussions avec de nombreux clients. Encore aujourd'hui, nous avons une liste assez longue de clients intéressés par un achat. Nous avons vu tout à l'heure que la pression des prix est importante. Mais ce n'est pas la seule raison. Nous avons aussi besoin d'étendre la gamme. L'arrivée du 6X sera donc accueillie favorablement dans le cadre de l'offre Falcon.

Concernant les stations-service, laissez-nous terminer le *closing* des trois acquisitions et de leur intégration dans les prochains mois. Nous pourrons alors vous donner une réponse chiffrée à la fin de 2019. En février, nous pourrons alors vous en dire davantage en termes de chiffre d'affaires, de résultat, etc. Concernant votre question sur le futur Falcon, je n'ai rien à dire.

**Chloé Lemarié (Exane) :** Pouvez-vous donner une indication sur l'atterrissage de *cash* net à la fin de l'année ? On rentre en effet dans une période de consommation des ventes, notamment du Rafale. Par ailleurs, pourriez-vous nous dire le montant de l'enveloppe R & D prévue sur l'année ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** Je ne peux pas répondre à la première question, puisqu'il n'y a pas de *guidance* de la trésorerie. Je vous ai donné l'indication que la trésorerie baissera *de facto* du fait de la livraison complémentaire de Rafale. Je vous donne une tendance logique et normale. Mais je ne vous donne pas le point d'arrivée à la fin de l'année. Je vous laisse le découvrir quand nous publierons nos comptes.

**Chloé Lemarié (Exane) :** Je peux essayer de poser ma question différemment. Y aura-t-il encore une baisse de la trésorerie sur le 2<sup>e</sup> semestre ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** En effet. Bien sûr. Il y aura une baisse de trésorerie puisque, *de facto*, nous allons livrer de nombreux Rafale cette année. Forcément, les acomptes reçus au titre de ces contrats passés seront rendus dans les chiffres de résultat. La trésorerie baissera donc automatiquement.

**Intervenant :** Il en sera de même pour l'autofinancement ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** En effet. Ce sera pareil. Il n'y a pas de *guidance* sur l'autofinancement. Sur l'autofinancement, je vous ai donné deux indications : une indication semestrielle et j'ai dit que c'était en progression. Nous sommes en effet en train de monter en puissance sur le futur Falcon et nous sommes au top du développement du 6X. Forcément, au 2<sup>e</sup> semestre, ce sera plus élevé qu'au 1<sup>er</sup> semestre à cet égard. Cela vous donne une petite indication.

**Thierry Dubois (Aviation Week) :** Sur le standard F4 du Rafale, vous avez dit que vous attendez des commandes d'options supplémentaires. Je ne sais pas si j'ai bien compris. Pouvez-vous préciser ce que vous attendez en plus ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** Pour le compte des armées, la DGA a lancé un standard F4. Comme à l'accoutumée, il y a des tranches. Nous avons lancé une tranche importante à la fin de l'année dernière. Des tranches complémentaires doivent permettre de faire la totalité de ce qui a été prévu pour le standard F4. À l'attention de ceux qui essaient notamment de faire des calculs pour déterminer comment cela entre dans le chiffre d'affaires, je préviens simplement que des commandes complémentaires devraient arriver et seront intitulées F4. Elles ne seront pas de même niveau. La plus grande part a été passée.

**Olivier Brochet (Crédit Suisse) :** Concernant RAVEL, y a-t-il du chiffre d'affaires sur cette activité dès le 2<sup>e</sup> semestre ? Albatros et Archange sont-ils dans les 26 commandes d'août ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** Non. Pour Albatros et CUGE, il n'y a encore aucun contrat signé à ce stade. Ce n'est donc pas dans les commandes.  
Concernant le chiffre d'affaires de RAVEL, s'il y en a — ce dont je ne suis pas sûr —, ce sera très faible puisque nous en sommes au tout début. Cela se fera plutôt en 2020.

**Christina MacKenzie (Defense News) :** Vous m'avez perturbée. Vous avez dit qu'aucune commande n'a été passée pour Archange et Albatros. Cela veut donc dire qu'il n'y a pas eu de commandes pour les 3 Falcon 8X et les 7 Falcon 2000LXS dont vous avez parlé ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** En effet. C'est à venir. Ce n'est que du bonheur à venir.

**Christina MacKenzie (Defense News) :** Attendez-vous cette commande pour la fin de l'année ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** Pour les 3 Falcon 8X, nous espérons que cela se fera avant la fin de l'année. Mais, j'y reviens, les discussions avec l'État sont longues. Il faut être patient. Si cela ne se fait pas à la fin de l'année, ce sera au début de l'année prochaine. Concernant Archange, cela ne se fera pas cette année, mais plutôt l'année prochaine.

S'il n'y a plus de questions, je vous remercie. À très bientôt pour les résultats 2019, c'est-à-dire dans six mois.