



Dassault Aviation

Résultats du 1^{er} semestre 2020

23 juillet 2020

List of MAIN speakers	Company	Job title
Éric Trappier	Dassault	Président-Directeur général

CONFÉRENCE DE PRESS
Éric Trappier
Président-Directeur Général

Merci à tout le monde d'être venu et aussi ceux qui sont, nous ont rejoints en ligne.

Avant que nous commençons cette conférence de presse, je vous rappelle que compte tenu des conditions sanitaires, merci de bien porter votre masque. Et par ailleurs, il n'y aura pas, comme vous en avez l'habitude, d'entretiens informels autour du Président où autour du Directeur général délégué à la fin de cette conférence de presse, donc posez bien toutes vos questions au fur et à mesure de la conférence pour cette fois, merci beaucoup.

Eh bien écoutez d'abord merci de cette présence, même si elle est sous contrôle, sous monitoring, je pense que c'est assez ou plus agréable d'être ensemble. Comme la tradition le veut, et malgré cette crise, on va commencer par un petit film qui résume un petit peu cette première partie de l'année en images.

Après avoir consulté, écouté les experts, le terrain, et en conscience, j'ai décidé de renforcer encore les mesures pour réduire nos déplacements et nos contacts au strict nécessaire.

Toutes les entreprises doivent s'organiser pour faciliter le travail à distance. Et quand cela ne sera pas possible, elles devront adapter dès demain leur organisation pour faire respecter ces gestes barrière contre le virus, c'est-à-dire protéger leurs salariés.

Pour faire face à la crise sans précédent liée à la pandémie de Covid-19 et respecter les consignes gouvernementales, Dassault Aviation a immédiatement mis en place un plan de mesures d'urgence avec comme priorité absolue la santé et la sécurité des salariés et de leur famille.

Bien donc, chers collaborateurs et chères collaboratrices, je voulais m'adresser à vous, car nous sommes ce matin en Comité de direction, comme tous les vendredis. Alors évidemment, ce Comité de direction, comme celui de la semaine dernière, nous sommes à distance pour respecter les mesures de confinement pour ceux qui sont chez eux et les mesures barrières pour ceux qui sont ici, au bureau ou sur leur site. Dès que cette crise nous a touchés, nous avons pris des mesures d'urgence. Nous avons mis les gens à risques chez eux et nous avons arrêté la production, nous avons arrêté même le travail sur site pour le développement, le temps de trouver les bonnes mesures.

Ces bonnes mesures ont été définies, elles ont été présentées à nos partenaires sociaux. Ça a même donné lieu à un Comité central d'entreprise. Nos syndicats, après des grandes discussions et sous réserve que nos mesures soient bien appliquées ont, à une large majorité, approuvé ce plan de redémarrage et nous ont donné notre confiance pour lancer ce plan de démarrage.

Afin de soutenir Dassault Aviation, le Conseil d'administration a décidé qu'aucun dividende ne serait versé aux actionnaires, tout en préservant l'intéressement et la participation des salariés.

Une cellule de crise présidée par le PDG s'est réunie deux fois par jour. Elle s'est appuyée sur des cellules de crise dédiées. Une cellule DRH pluridisciplinaire, active depuis fin janvier, intégrant le

médecin du travail coordinateur, une cellule gestion des risques pour l'établissement du plan de continuité d'activité en cohérence avec la cellule DRH, et une cellule industrielle.

Donc nous étions un peu moins de 9 % présents dans les établissements, 43 % en télétravail. Donc ça veut dire qu'en activité, on est à plus de 50 %, à 52.

Les salariés se sont rapidement adaptés au télétravail qui s'est généralisé et a gagné en efficacité.

1 800 PC portables ont été déployés, plus de 1 500 téléconférences ont été organisées chaque jour. Pour garantir la sécurité des salariés présents sur site, toutes les mesures ont été prises, des masques ont été approvisionnés et distribués dans nos établissements, masque dont le port a été rendu obligatoire.

Assurer le soutien des forces a été l'une des priorités absolues de Dassault Aviation, en particulier pour les opérations en cours, mais aussi pour le maintien des missions de la posture permanente de sûreté

Les efforts et la détermination de la société à assurer ses missions essentielles se sont rapidement traduits par la reprise des activités aériennes et le respect des engagements contractuels dans les domaines militaires et civils.

La ministre des Armées s'est rendue le 15 mai au siège de Dassault Aviation, un symbole fort du soutien de l'État dans cette période de crise.

Merci à tous pour le travail, la mobilisation, le sérieux et le climat, aussi, de confiance dans lequel on nos relations se sont maintenues, poursuivies et je suis heureuse de voir que vous avez trouvé les voies et moyens pour créer des conditions de travail qui sont complètement différentes, et que c'est un capital fondamental.

Vous avez pris en compte nos urgences, donc merci beaucoup, et on va continuer à travailler en grande confiance dans les prochaines semaines et dans les prochains mois.

Mais je pense que j'ai deux priorités, finalement, quand on voit tous ces sujets-là, le court et moyen terme, c'est le Rafale et c'est le court et le moyen terme, mais qui engagent le long terme, c'est le programme Jeff. Si j'ai deux endroits où il faut vraiment qu'on travaille bien ensemble pour les pérenniser, c'est ces deux sujets-là qui arrivent finalement à faire en sorte qu'on a toujours un outil de production en France et on a toujours un bureau d'études performant en coopération pour le futur.

Dassault Aviation s'est engagé dans les opérations de lutte contre la crise sanitaire en mettant à disposition des armées deux Falcon au profit de l'opération Résilience afin de transporter rapidement des personnels médicaux.

Des vols ont également été assurés pour l'association Aviation sans frontières.

1 heure de vol sur Mulhouse. Il fait beau. Merci encore pour tout ce que vous faites.

La société a remis 130 000 masques aux agences régionales de santé dès le début de la crise.

Les salariés de Dassault Aviation ont aussi été moteurs dans de multiples opérations de solidarité, soutenues par l'entreprise.

En confectionnant des repas pour des personnels hospitaliers, ou encore en réalisant des visières de protection sur l'ensemble de nos sites industriels afin de les donner à ceux qui se sont engagés dans

la lutte contre le Covid-19, mais aussi dans le cadre du déconfinement à l'ordre des chirurgiens-dentistes des Hauts-de-Seine et des Yvelines.

Cette crise a particulièrement impacté, fragilisé l'ensemble de la filière aéronautique qui compte des centaines d'entreprises de toutes tailles et plus de 300 000 salariés. Le soutien de l'État est vital pour éviter l'effondrement de ce secteur stratégique.

Dassault Aviation s'est pleinement investie au sein du Gifas afin de bâtir avec le gouvernement le plan de soutien à l'industrie aéronautique.

Ce plan permet de limiter le désastre qui pouvait advenir s'il n'y avait pas eu de plan. Donc il faudra poursuivre le chômage partiel. La deuxième chose, c'est qu'on a créé un fonds, ce fonds, les quatre grands donneurs d'ordre, les quatre Big Four, mettent de l'argent à peu près 200 millions d'euros, et l'État met de 200 millions euros à partir de ces 200 plus 200, nous allons lever des capitaux privés pour arriver à être capables de dégager à peu près un milliard qui nous servira non seulement à éviter les faillites de certaines entreprises, peut-être à les aider à se moderniser aussi parce qu'il faut, qu'en sortie de crise notre supply chain soit encore plus forte, il faut qu'elle soit compétitive et c'est pour ça qu'il y a eu une ligne dans le plan qui est par exemple le numérique. Il faut absolument qu'on accélère la transformation numérique de notre supply chain et des Big Four.

On fait du présent à un ou deux ans parce que la crise va durer un ou deux ans. Mais on garde aussi l'œil sur l'horizon, et l'œil sur l'horizon, c'est de travailler avec les bureaux d'études sur des avions décarbonés et plus numériques.

Forte de la cohésion, de la réactivité et de la détermination de ses salariés, et grâce à un dialogue constructif avec les représentants du personnel, Dassault Aviation s'est donné le maximum d'atouts pour gérer cette crise à court, moyen et long terme et ainsi poursuivre ses activités pour l'avenir de la société, parmi lesquels les programmes majeurs comme le système de combat aérien futur.

Le contrat relatif au lancement de démonstrateur du programme SCAF a été signé le 20 février 2020 au Ministère des armées à Paris par la France, l'Allemagne et l'Espagne, en présence des principaux industriels. L'objectif est d'aboutir, à partir de 2026, au vol d'un démonstrateur technologique du futur avion de combat NGF, placé sous la responsabilité de Dassault Aviation.

Durant ce premier semestre, la société a également concentré ses ressources sur le développement du standard F4 du Rafale.

Les missions de formation des pilotes et mécaniciens indiens se sont poursuivies à Mérignac ainsi que l'acceptance des Rafales produits.

La livraison d'un nouvel ATL2 modernisé a été réalisée à Istres.

Dans le domaine civil, Dassault Aviation a fait du Falcon 6X une priorité. Le calendrier de développement de ce nouvel avion conserve pour objectif un premier vol en 2021 et une entrée en service en 2022.

Éric Trappier a signé le 18 juin une convention de mécénat avec le général Christian Baptiste, délégué national de l'ordre de la libération.

Créé par le général de Gaulle en 1940 pour récompenser les acteurs de la libération de la France, cet ordre s'étendra aujourd'hui pour mission de développer l'esprit de défense, une valeur cardinale pour faire face à cette crise mondiale sans précédent.

COVID-19 UNE CRISE ÉCONOMIQUE ET SANITAIRE MAJEURE (1/3)

Bien, merci pour ce petit film, donc on va vous présenter les résultats.

D'abord un peu de contexte, donc l'épidémie de Covid comme ça vous a été rappelé nous a touchés, nous comme d'autres.

N'oublions pas, l'aviation a été très fortement touchée, est toujours très fortement touchée. C'est vrai de l'aviation commerciale, mais ça a été vrai et c'est toujours vrai de l'aviation d'affaires. On y reviendra après.

On a rapidement décidé de contribuer et de participer à l'opération Résilience. On pense que grâce aux Falcon qu'on a pu mettre à disposition de l'armée de l'air, on a contribué à ses opérations dans un moment critique du pays, aussi dans l'opération d'Aviation sans Frontières, ce qui a permis à certains soignants de pouvoir se déplacer en interne France de manière rapide et sûre pour équilibrer l'effort sanitaire au sein de l'Hexagone.

Fonctionnement aussi qu'on a entièrement rebâti au sein de la société, comme vous avez pu voir les quelques images durant le film. L'outil de production, bien sûr, mais aussi le tertiaire, puisque les postes de travail ont été entièrement remodelés pour prendre en compte les mesures barrière et la distanciation.

Nous avons très rapidement, là aussi, ça a été montré, basculé sur le télétravail assez intensif. Pour vous donner un ordre de grandeur, 500 salariés en début d'année, on est passé à un pic de plus de 4 000 salariés en quelques jours, donc ça a été un gros effort pour maintenir une certaine activité alors que tout s'était arrêté deux jours après le 16 mars.

COVID-19 UNE CRISE ÉCONOMIQUE ET SANITAIRE MAJEURE (2/3)

Nous avons lancé immédiatement aussi un plan de continuité, donc avec une priorité absolue, c'est le soutien des forces armées françaises en sur-priorité, mais aussi étrangères. Le soutien de quelques clients Falcon qui ont continué à voler pendant la crise et essayer de maintenir un certain niveau de production entre le Rafale et le Falcon, pendant cette période un petit peu délicate.

Le développement du 6X, qui est une priorité absolue pour tenir les délais de l'année 2022, avec le premier vol début 2021, tel que ça a aussi été rappelé dans le film, et il a fallu coordonner l'action des différents acteurs du 6X, qui soient aux États-Unis, au Canada ou en France pour arriver à ne pas retarder ce programme, ce qui est le cas aujourd'hui.

Le gros du sujet aussi était la supply chain. Identifier les adaptations de charge avec nos sous-traitants pour être capables de garder la cohérence de l'effort qui a été fait, c'est pas simplement l'effort interne, c'est l'effort avec l'ensemble de l'écosystème qui contribue au Rafale et au Falcon.

Et dernier point, ça a aussi été rappelé dans le film, dans le plan de soutien à l'aéronautique, les actions CORAC, qu'en très peu de temps nous avons contribué, en tant que Dassault Aviation, aux efforts du CORAC pour donner une feuille de route vers une aviation décarbonée dans les années 2035 et contribuer à l'effort voulu par les autorités françaises et par les autorités européennes d'avoir une aviation quasiment décarbonée dans ces époques-là.

COVID-19 UNE CRISE SANITAIRE ET ÉCONOMIQUE MAJEURE (3/3)

Une des conséquences du Covid, pas simplement sanitaire, c'est bien sûr économique. Nos clients, pour certains, ont décalé leur date de prise en compte des avions à livrer, donc nous avons livré 30, nous aurons livré 30 Falcon en prévision 2020, on y reviendra dans le détail après, au lieu des 40 qui étaient prévus, donc on en perd 10 qui vont se reporter l'année prochaine et aussi le fait que les commandes n'ont pas été au rendez-vous, on en parlera aussi après, qui font qu'on a quelques avions encore disponibles pour l'année.

Au-delà du décalage donc de ce chiffre d'affaires lié à l'impact économique chez nos clients, c'est aussi le coup, les coûts, le coût de la sous-charge, les coûts des mesures qu'on a remis en cause, c'est une charge qui a été immédiatement pris sur nos deniers, et heureusement, un soutien de l'État que je tiens à remercier, sur les mesures qui ont été immédiatement annoncées par l'État, chômage partiel et, et cetera, et cetera.

Ces effets, il va falloir maintenant les évaluer sur la durée, donc on en reparlera aussi dans le militaire et dans le civil, et dans les questions peut-être que vous aurez à me poser de savoir évaluer quels vont être les impacts sur le plus long terme de cette crise majeure.

UNE STRATÉGIE DE SORTIE DE CRISE

Malgré tout ça, je veux tout de suite vous dire que finalement, nous conservons une ambition inchangée en termes de développement et en termes de stratégie, c'est-à-dire on continue à essayer de vendre nos Falcon et on les vend et nous continuons à développer nos produits du futur et le renouvellement de la gamme, donc le 6X. Nous poursuivons aussi nos efforts dans le domaine du futur Falcon, dont je vous parlerais pas beaucoup plus aujourd'hui. Nous sommes en train de discuter de tranche complémentaire avec la France pour le Rafale et avec certains pays, à l'exportation, et nous développons nos Falcon multirôles, que ce soient les programmes déjà lancés comme le programme Archange ou les discussions dans le cadre du programme de sciences maritimes Albatros qui devrait donner lieu à des prises de commandes à la fin de cette année.

Les technologies au sein du CORAC, donc un effort dans l'auto-financement pour préparer les technologies du futur, aidé bien sûr par les mesures gouvernementales de soutien au sein du CORAC, le programme NGF dont vous avez vu le lancement de la première étape au début de cette année en ce qui concerne le démonstrateur, et donc nous avons poursuivi ce travail, ça a été difficile puisque la mise en place des plateaux physiques n'a pas pu se faire, donc ça a été remplacé par beaucoup d'échanges par visioconférence. Mais nous avons gardées intactes les ambitions de développement de ces premières phases et la volonté d'avoir une phase à venir dans l'année qui vient.

La contribution au programme MALE. Nous avons développé des adaptations de ce programme pour répondre aux besoins de l'OCCAR et des quatre pays lancés et nous espérons que ce programme pourra réellement démarrer dans les mois qui viennent.

Le haut niveau de recherche et développement, on y reviendra après, je maintiens la pérennité du plan de transformation dont je vous ai parlé. Encore plus qu'avant, nous avons besoin d'une transformation numérique pour nous et notre supply chain, d'un bureau d'étude étendu qui prévoit une fabrication en fonction de ces nouveaux outils, de cette nouvelle façon de concevoir les avions et de les produire et de les soutenir. Nous avons simplement fait des recalages de calendrier et des recalages de plan pour prendre en compte une légère adaptation des contraintes calendaires.

Adaptation des effectifs bien sûr, nous avons une sous-charge. Vous l'avez vu, on n'aura que 30 avions par rapport aux 40. Est-ce que le marché va évoluer ou pas évoluer ? C'est une des grandes questions, on y reviendra et en fonction des hypothèses de commandes de Rafale complémentaires, de retour de la commande Falcon, nous verrons comment adapter nos effectifs à cette charge prévisionnelle.

Tout ça s'est fait en grande transparence avec les représentants du personnel, les organisations syndicales de la société.

LIVRAISONS RAFALE

En ce qui concerne l'activité, vous avez pu commencer à le voir dans le film, donc on a livré sept Rafale pour l'Inde et le Qatar dans ce premier semestre 2020.

RAFALE

Nous avons continué et poursuivi des discussions avec l'État sur les tranches complémentaires à venir, ou la tranche complémentaire à venir. Nous avons réalisé des travaux de standard F4, ça a pris un peu de retard à cause du Covid, on va devoir mettre les bouchées doubles dans les mois qui viennent.

Comme vous vous le savez, je rappelle, pas de livraisons de Rafale France en 2020 ni en 2021. On est dans le fameux trou de la LPM voulu avant et balancé par les livraisons à l'exportation.

La France reprendra ses livraisons de 4T2 pour les armées françaises à partir de 2022, jusqu'à 2024 pour finir la livraison des 180 avions déjà commandés.

Et puis nous avons repris, parce que ça s'est un peu freiné pendant la période Covid les prospections à l'exportation pour gagner des contrats nouveaux sur le Rafale, ce qui prendra peut-être un peu plus de temps puisque l'effet Covid aussi n'est pas fait pour accélérer les contrats aujourd'hui dans des pays qui sont pour beaucoup touchés par cette crise, soit directement d'un point de vue sanitaire, soit indirectement d'un point de vue économique.

SYSTÈME DE COMBAT AÉRIEN FUTUR (SCAF)

Sur le système de combat aérien du futur, juste un mot après le lancement. Donc ce travail se poursuit avec nos partenaires. Le gros du travail qui a été fait a été d'intégrer l'Espagne, vous savez que l'Espagne n'était pas au début, elle a rejoint, et donc la problématique était de les intégrer. C'est en cours et l'Espagne devient un partenaire complètement, en ce moment même, que ce soit dans les études de type JCS ou dans les définitions des démonstrateurs des différents piliers de ce grand programme, que nous poursuivons avec nos coopérants, et surtout avec la DGA qui est leader dans le domaine.

EURODRONE

L'EURODRONE, j'en ai parlé, donc les négociations sont en cours. Je vous rappelle que c'est Airbus qui est le leader de la négociation avec l'OCCAR, qui représente les 4 pays intéressés par ce programme et que Leonardo et Dassault Aviation sont des partenaires principaux, c'est-à-dire qu'on a une coordination très forte avec Airbus pour soutenir Airbus dans les discussions avec l'OCCAR.

AVIONS DE MISSIONS

Sur les avions de missions, là aussi j'en ai un peu parlé, donc Archange, on a eu la première commande de deux avions, on a un troisième avion qui sera activé en terre en tant qu'option un petit peu plus tard. On est en plein dans les définitions techniques des Falcon 2000 Albatros en vue du marché, là aussi, j'en ai déjà parlé. On a livré un troisième Falcon 50SurMar qui était doté d'une trappe de largage pour les chaînes de Search And Rescue, et nous avons livré le Falcon 2000LX au DLR qui avait été acheté lors du salon de Berlin il y a 2 ans.

Sur l'Atlantique 2, vous l'avez vu dans les images, la sortie de chantier début avril, du troisième ATL2 modernisé sur les sept qui restent à réaliser, sur les sept que nous devons réaliser chez Dassault, les autres étant réalisés au sein de l'État, et les marins sont très satisfaits de cet ATL2 modernisé.

CONTEXTE FALCON

Contexte Falcon donc, la crise nous a touchés très directement, avec une activité aérienne qui a été réduite à sa plus simple expression. Nous avons poursuivi néanmoins, pour quelques-uns de nos clients, notre capacité de les soutenir. Donc un service client toujours actif, même à petite dose. Nous avons poursuivi, comme vous allez le voir, la livraison des Falcon dans les chiffres, et on a poursuivi le développement du Falcon 6X.

Donc une période après la sidération, je dirais, suite au 16 mars et à l'arrêt quasi total de la société, un redémarrage progressif par étapes qui a conduit, grâce aussi au télétravail, à pouvoir réellement faire un travail performant pour tenir les délais qui sont les nôtres et les objectifs qui sont les nôtres.

À noter aujourd'hui une remontée forte de l'activité aérienne dans le domaine des business jet. Les chiffres que j'ai sont grosso modo une activité aérienne qui est du niveau de 80 % si on compare à la même date l'année dernière, donc vous voyez très différent de l'aviation commerciale. Ce sont des vols en général plus courts, plus petits, intra-américains, ou intra-européens, ou intra-asiatiques, mais qui ont beaucoup grimpé en termes de volume depuis quelques semaines.

Une autre tendance sur le marché d'occasion, beaucoup de transactions sont en train de se réaliser dans le domaine des avions d'occasion. On espère que ça permettra de reprendre l'activité en termes de ventes d'avions neufs.

FALCON 6X

Sur le 6X, donc vous en avez vu un petit bout sur le film, nous sommes à l'heure malgré les difficultés de créer par la fermeture des frontières par un certain nombre de difficultés à travailler avec nos coopérants. Néanmoins, l'avion numéro 1 donc est terminé à Mérignac, la première mise sous tension a été faite. Les avions numéro 2 et 3 sont en cours de final d'assemblage, les moteurs Pratt et Whitney que nous attendions sont là, donc l'avancement est nominal, ils ont déjà eu 2 000 heures d'essais et plus de 16 000 heures d'essai pour le corps haute pression, qui est toujours la partie la plus critique d'un moteur. Nous avons une deuxième campagne d'essais sur leur banc volant qui va démarrer avec le moteur numéro 1 qui sera celui qui volera réellement sur l'avion.

Voilà, on répondra évidemment, nous y veillons à la réduction des émissions de CO₂ et conformément à la réglementation qui nous est imposée en termes acoustique, tout ça est en cours de vérification avant le premier vol qui, je le répète, est prévu début 2021 pour une entrée en service de l'avion deuxième semestre 2022.

FUTUR FALCON

Nous poursuivons notre projet futur Falcon. Je vais vous décevoir une énième fois. C'est pas que je veux pas vous en parler. Nous aurions dû très certainement faire une annonce lors de ce premier semestre, comme je l'avais annoncé en début d'année. Mais la problématique Covid me fait décaler non pas le développement, mais l'annonce, car si les clients peuvent pas venir voir, peuvent pas venir discuter, peuvent pas venir contribuer à cette annonce, on préfère, en accord avec eux, la décaler à un moment où il sera plus facile de voyager, ce qui n'est pas encore tout à fait le cas en ce moment.

PRISES DE COMMANDES, LIVRAISONS ET CARNET DE COMMANDES

Voilà, je vais passer aux résultats, donc sur la prise de commandes, nous avons pris 5 Falcon en commande depuis le début de l'année, principalement avant la crise Covid, ou du moins juste avant cette période-là, à comparer aux sept de l'année dernière, vous vous rappelez qu'on en avait un peu plus parce qu'on a annoncé nos résultats en septembre, mais le premier semestre 2019 avait aussi été un petit peu plat.

En termes de livraison, nous avons livré 16 Falcon sur ce premier semestre, nous prévoyons d'en livrer 30 cette année en lieu et place des 40 qui étaient prévus en début d'année, et des 17 qui avait été livrés à la même époque l'année dernière. Ce qui porte le carnet de commandes de Falcon à 42 par rapport aux 53 de la fin d'année 2019.

Sur le Rafale Exportations, pas de nouvelles commandes. Les livraisons, donc, sept Rafale ont été livrés en ce début d'année, sur un total prévu de 13, qui n'a pas changé en termes d'objectifs, et en comparaison des 26, qui étaient les livraisons prévues en 2019 et que nous avons réalisés. Donc le 13 reste le 13 que nous avons prévu, lié aux contrats en cours avec nos amis indiens et qataris.

Ce qui portera donc le carnet de commandes de Falcon, Rafale, pardon, à 68 Rafales restants, dont les fameux 28 de la quatrième tranche, deuxième partie et les 28 français des 180 français.

PRISES DE COMMANDES, CHIFFRE D'AFFAIRES ET CARNET DE COMMANDES

En termes de chiffres donc, une prise de commandes qui se situe à un milliard, donc en nette baisse par rapport à l'année dernière, un chiffre d'affaires à 2,6 milliards, en léger retrait par rapport à l'année dernière, avec principalement la livraison des Rafale à l'exportation qui sont à 50 % du chiffre d'affaires. Mais l'année dernière, on avait des livraisons d'ATL2, donc on avait un, vous pouvez pas simplement vous fier sur le nombre d'avions livrés. On a là un Falcon de moins et un petit peu de Rafale en moins. Et sur le carnet de commandes, donc ça place le carnet à 16,2 milliards par rapport aux 17,8 de la fin de l'année 2019, avec évidemment une grande partie du carnet qui reste dans le Rafale à l'exportation.

R&D AUTOFINANCÉS CONSOLIDÉS

Sur l'auto-financement donc, comme je vous le disais au début, on maintient l'effort en termes de développement du 6X et du futur Falcon. Un léger, on sera autour du 600 dont je vous avais parlé en début d'année. Comme le chiffre d'affaires est en baisse, bien sûr le pourcentage à due proportion augmente, d'où le 9,9 % du chiffre d'affaires par rapport à l'année dernière qui était 8,4 %, et par rapport à ce qu'auraient été les résultats s'il n'y avait pas eu le Covid.

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ AJUSTÉ

En termes donc de résultats, le chiffre d'affaires se place à 2 milliards 641 € avec un résultat opérationnel à 55 millions, donc une marge opérationnelle de 2,1 %. Résultats financiers, moins 19, une contribution de Thales à 60 millions, donc aussi en retraite. Thales présentera ses résultats demain matin à la presse et aux analystes, et après déduction donc des impôts, un résultat net de 87 millions, soit une marge nette de 3,3 %, bien sûr, en retrait par rapport à la même époque l'année dernière et en retrait par rapport à ce qu'aurait dû être ce résultat en l'absence de Covid.

TRÉSORERIE CONSOLIDÉE DISPONIBLE

En termes de trésorerie, vous savez que la société donc a abandonné sa distribution de dividendes, elle a aussi subi la baisse de distribution de dividendes de Thales, donc la baisse de trésorerie est principalement liée aux besoins de fonds de roulement, principalement dans le domaine du Rafale puisqu'on avait des acomptes relativement forts et que nous livrons les Rafale en ce moment.

NOUVEAUX OBJECTIFS 2020

Les nouveaux objectifs pour 2020 et donc dans un cadre extrêmement difficile à prédire, puisqu'il est difficile de savoir comment la crise du Covid va évoluer, comment le Covid lui-même va évoluer. Vous savez qu'il continue à circuler fortement dans un certain nombre de pays, dont les États-Unis, qui sont quand même un marqueur fort pour l'aviation d'affaires et pour l'économie mondiale.

Donc ce contexte est délicat. Les conséquences économiques de ce Covid, même difficiles dans le contexte à prévoir, mais néanmoins si les discussions avec les clients que nous avons, ceci nous permet de prévoir une livraison de 30 Falcon, si la situation Covid ne s'aggrave pas trop aux États-Unis, elle est déjà bien forte, mais notre usine de Little Rock continue à travailler malgré le Covid, donc c'est un risque que je rappelle.

Néanmoins, cet objectif est donc tenable si il n'y a pas une aggravation de ce Covid.

Sur les Rafale, c'est ce qui était prévu, 13 Rafale. Je maintiens l'objectif de 13 Rafale et bien sûr le chiffre d'affaires sera en retrait puisque nous aurons non seulement la baisse de 10 Falcon passant de 40 à 30, mais aussi dans le domaine du soutien, Falcon comme les avions n'ont pas volé, il y a évidemment une baisse immédiate de la commande de pièces de rechange, de soutien des avions Falcon de par le monde.

Voilà ce que je voulais vous dire, à mi-année, après cette dure crise qui nous touche, nous et nos sous-traitants, nous avons poursuivi nos travaux et donc nous voyons venir le futur avec une certaine incertitude, mais avec certains atouts aussi. Et donc, je suis prêt à répondre à vos questions.

QUESTIONS ET RÉPONSES

Thierry Dubois (Aviation Week) : Bonjour, Thierry Dubois, Aviation Week, est-ce que vous avez eu des annulations de commandes ? Et par ailleurs, est-ce que vous avez, diminué le nombre de Rafale qui ont été livrés au premier semestre ? Vous avez annoncé un total de sept pour l'Inde et le Qatar. Est-ce que ça aurait été plus sans le Covid ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Alors sur les annulations de commandes, la réponse est non. Et ce que font nos clients qui versent un certain nombre d'acomptes, c'est quand ils ont une certaine difficulté ou qu'ils ont une crainte de l'avenir, ils décalent. Donc pour l'instant on n'a pas eu, contrairement à la crise de 2008 où les annulations de commandes étaient tombées fortement, là nous n'avons pas d'annulation de commande, ça veut pas dire qu'il y en aura pas, mais dans ce premier semestre nous n'en avons pas eu, c'est pour ça qu'elles ne sont pas d'ailleurs comptabilisées dans les chiffres que je vous ai donnés, le cinq est bien une des commandes nettes, donc voilà.

Par contre il y a des décalages de livraisons des gens qui viendront chercher leur avion que l'année prochaine par rapport à ce qui était prévu cette année.

Sur le Rafale on est sur le trait. Donc comme j'ai pas guidé le semestre en termes de livraison, je sais pas bien vous dire si on en aurait eu plus ou moins, aussi évidemment les travaux ont été un peu ralentis par la crise de Covid, mais vous voyez, on va livrer nos 13 pour l'année, donc on a réussi à peu près à tenir les plannings.

Le but était principalement l'Inde, puisque vous savez qu'ils tiennent très fortement à ce que leurs avions soient transférés en Inde rapidement. D'ailleurs, le rapidement, c'est la semaine prochaine.

Jean-Marc Tanguy (Indépendant) : Oui, Bonjour. Jean-Marc Tanguy, indépendant. Est-ce que vous êtes pas un peu déçu de ne pas avoir été concerné par le volet militaire du plan de relance qui a été annoncé il y a quelques semaines par la ministre des Armées ? Je parle bien du volet militaire. Et est-ce que vous attendez quelque chose du plan de relance qui est annoncé cette fois-ci pour la rentrée, dans lequel on annonce un nouveau volet militaire ? Est-ce que, concrètement, vous avez dû lire ce rapport parlementaire paru il y a quelques jours, où on évoque également la possibilité de commander un certain nombre de Rafale pour la Marine et l'armée de l'air. Est-ce que c'est ceux auxquels vous faisiez allusion tout à l'heure ? Où est-ce que c'est des appareils en plus ?

Et sur la partie Falcon, on sait que sept Albatros a priori sont concernés dans un premier temps, sur les 13 qui avaient été évoqués à une époque en cible. Est-ce que vous pensez qu'on peut accélérer le tempo de ce programme, tout en sachant que vous pourriez être concernés par des annulations de Falcon 2000 qui, précisément, sont la cellule de l'Albatros ? Et même question pour l'Archange qui lui est concerné par une cellule de Falcon 8X. Merci.

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Ça fait beaucoup de questions. Je vais essayer d'y répondre, donc sur le plan dit aéronautique et ce qu'on avait fait à la demande de la DGA, c'était évidemment de se préparer à mettre des programmes en anticipation, car il n'était pas question de créer des nouveaux programmes uniquement pour alimenter une relance ou une anticipation, et cetera. Dans cette anticipation, le Ministère des armées a décidé que ça devait être à ISO LPM, d'une certaine manière, donc à ISO LPM, ça permettait sur les budgets économisés à cause du Covid, parce que pas dépensés, de pouvoir anticiper un certain nombre de choses, mais dans une fourchette, rappelez-vous, la ministre l'a dit, de à peu près 800 millions euros, donc 600 entrés directement ont été affectés à des programmes.

Un sujet Rafale, si vous prenez 12 avions, c'est bien au-dessus de ces sommes-là, donc ça ne pouvait pas rentrer dans cette première enveloppe, alors déçu ou pas déçu, oui, on est toujours déçu si on n'a pas un résultat qu'on espère.

À l'inverse, on savait que cette enveloppe le permettait pas, donc le deuxième volet, c'est le plan de relance. Je rappelle, pour la profession, d'une manière générale, que les activités de défense, de l'industrie de défense, sont un stabilisateur économique pour nos sociétés, pas simplement les grands donneurs d'ordre, mais aussi toute la supply chain, que toute cette supply chain, y compris les donneurs d'ordre, sont très implantés en territoires, en régions et que, bien sûr, c'est ce chiffre d'affaires entre guillemets, ou cette prise de commande dans le domaine de la défense va quasiment exclusivement vers la France. C'est-à-dire que là il y a pas besoin de parler de relocalisation, c'est immédiatement de la localisation en France, donc c'est quelque chose de fondamental pour l'ensemble de la profession.

Je fais un premier bémol qui est de dire l'inquiétude de la profession qui est aussi la mienne, c'est que l'exportation va se décaler. Or vous savez que notre modèle économique fonctionne avec non seulement les commandes de l'État, mais aussi avec l'exportation, donc il est absolument nécessaire d'obtenir des contrats à l'exportation. C'est vrai du Rafale et c'est vrai de tout un tas d'autres programmes dans le domaine de la défense, on peut penser qu'avec la crise du Covid, un certain retard va être pris, d'une manière générale, et on le verra très certainement, l'année 2020 sera pas forcément une année record en termes de prise de commande à l'exportation, donc ça, c'est un sujet.

Pour répondre très précisément sur le sujet Rafale. Et comme l'a dit la ministre le jour de l'annonce du plan de soutien aéronautique, il y a des discussions qui datent d'avant la crise Covid sur une tranche complémentaire de Rafale, il y a une cinquième tranche qui est dans la loi de programmation militaire et qui est un petit peu plus loin dans le, voilà, donc nous discutons de différentes options avec le Ministère de la Défense. Je peux pas vous en dire plus aujourd'hui. Bien sûr toute tranche complémentaire, quelle qu'elle soit pour nous est la bienvenue, tout nouveau contrat à l'exportation sera aussi le bienvenu. Donc on travaille aux deux, et on dit pas l'un à la place de l'autre, on dit on travaille sur les deux, en espérant qu'il y en ait bien un des deux qui vienne et qui fioulera, nos commandes, notre carnet de commandes et surtout nos livraisons à partir de 2025.

Sur les Falcon, donc Archange en a eu deux. On aimerait bien en avoir un troisième, mais il est inscrit en termes d'options, après, c'est un problème de l'autorisation d'engagement ou de crédits de paiement, ça dépend si vous avez déjà passé le contrat ou pas. Donc ça je laisse la Défense savoir si elle doit activer son option et quand, mais très certainement nous aurons cette troisième commande de Falcon pour le 8X, donc ça fait partie du programme.

Sur le programme Albatros, effectivement, on devrait démarrer à sept. On sait que la Marine nationale a un besoin complémentaire qui pourrait aller à 12 ou à 13. Si on commande plus tôt, c'est très bien. D'un autre côté, si ce besoin existe, ça viendra. Donc les Falcon 2000, on les vend. Il n'y a pas eu d'annulation de Falcon 2000 à ce jour, donc tout programme avancé sera le bienvenu, mais je crois que la priorité pour nous d'abord c'est d'avoir des commandes Rafale.

Pierre Trann : Il y a des prévisions pour le bénéfice pour l'année ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Pour, pardon ?

Pierre Trann : Est-ce qu'il y a une prévision pour le bénéfice ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Pour le ? J'entends pas.

Pierre Trann : Bénéfice. Net.

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Ah non on gagne pas ça. On le savait d'ailleurs.

Pierre Trann : Vous avez fait une prévision sur un chiffre d'affaires de la Q1.

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Bon on peut tenter la question hein, mais...

Pierre Trann : Ok, et la livraison...

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Elle sera en baisse par rapport à l'année dernière. Je peux vous annoncer, c'est peut-être une nouvelle vers les analystes, mais...

Pierre Trann : Et la livraison la semaine prochaine, des Rafales pour l'Inde et il y a combien de Rafale ? Et quel est l'impact financier ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Alors, les livraisons sont faites. Celles qui devaient être faites sont faites. La semaine prochaine, c'est un ferry. C'est-à-dire c'est les avions, vont se transporter en Inde. Voilà, donc je vous invite à suivre ce qui se passera lundi, on vous dira tout. On fera un communiqué et on vous dira combien d'avions ont décollé de Mérignac. Pardon ?

Pierre Trann : Il y aura six ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Ben écoutez, vous verrez.

En tout cas, je tiens, à dire que les Indiens sont restés présents pendant toute la période du Covid, on a réussi à maintenir avec des mesures ad hoc, la formation des pilotes et des mécaniciens pendant cette période, pour permettre justement le ferry de la semaine prochaine. Et surtout, nous avons déjà une équipe d'assistants techniques qui se prépare à aider les Indiens à prendre en main l'avion, à l'autre bout du monde, en Inde, dans des conditions dont vous savez qu'elles sont aussi difficiles, puisque le virus circule en Inde.

Speaker : Quel est votre niveau d'inquiétude pour la survie de vos fournisseurs ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Ben, écoutez, il y a eu un moment donné, on s'est posé beaucoup de questions, alors la vérité c'est que ça va venir par plusieurs lames. Vous aviez la première lame qui était, pouf, la liquidité, la liquidité, la liquidité. Là l'État a immédiatement réagi par des prêts garantis pour couvrir les problématiques de liquidités d'un certain nombre de nos fournisseurs qui ont pas forcément des trésoreries solides.

C'est d'ailleurs, je fais une parenthèse, c'est quand même assez agréable d'avoir une bonne trésorerie quand la crise vient, hein, c'est l'histoire de quand la bise fut venue c'est quand même pas mal d'être prêts à la soutenir, je vous le dis.

Donc, premières mesures de l'État vers la supply chain c'était ces prêts garantis. Une deuxième parenthèse, c'est que ces prêts garantis, il faudra les rembourser hein ! Donc on va voir les lames derrière.

Ensuite la baisse d'activité soudaine décidée par les grands maîtres d'œuvre, du fait de l'arrêt quasi total de l'activité aérienne, a obligé les donneurs d'ordre comme Airbus et Safran de réduire drastiquement les livraisons. Alors quand je dis les livraisons, évidemment les livraisons d'avions vers les compagnies aériennes, mais surtout la prise en compte des livraisons des fournisseurs vers eux-mêmes. Et ça a fait un arrêt. Voilà donc le chômage partiel a permis bien sûr d'aider ces sociétés-là qui étaient dans une difficulté importante.

Ça c'était la première lame, la deuxième lame qui arrive, c'est cette baisse d'activité, elle va être durable. Donc comme elle est durable, il faut qu'on soit capables de la soutenir. Donc on a beaucoup plaidé pour le chômage partiel longue durée, le chômage partiel longue durée le dispositif ARME, a été mis en place par l'État et a été discuté avec les organisations syndicales dans les branches, et donc ceci donne lieu à la capacité pour la supply chain de aussi voir venir le futur, pourvu qu'il y ait une reprise d'activité, donc ça, c'est ça permettait de voir la deuxième lame.

La troisième lame, c'est la plus importante, elle est plus longue. C'est que quand la reprise de l'activité va venir, quand la reprise des ventes des avions commerciaux principalement ou des Falcon va reprendre, il faut que cette supply chain soit tout aussi forte, même plus forte qu'elle ne l'était en entrée de jeu. Donc il faut qu'elle puisse se moderniser. Pour pouvoir se moderniser, il fallait mettre en place des fonds qui vont lui permettre soit en apport de capital d'abonder leur capital et donc d'avoir des fonds propres pour permettre cette modernisation, soit une ligne qui a été mise en place par l'État dans le cadre du plan de soutien de pouvoir moderniser, alors avec une vocation de faire des murs un petit peu plus environnementaux, c'est-à-dire moins consommateurs d'énergie, et cetera, et cetera, mais aussi d'être capables de faire une modernisation dans le domaine du numérique. Car il est clé que notre supply chain et nous-mêmes, les grands donneurs d'ordre, poursuivions notre intégration avec les nouveaux outils numériques. On l'a vu pendant la crise, c'est le numérique, d'une certaine manière, qui nous a permis de poursuivre l'activité. Donc il est fondamental que cette bataille des données avec les outils soit gagnée non seulement au niveau des grandes sociétés, mais aussi de la circulation et ces fonds vont aider.

Donc la création du fonds, vous le savez, est en cours. Nous avons sélectionné un fonds en priorité dans laquelle la négociation est en train de se poursuivre et de se finaliser. Et je voulais que ce fonds soit opérationnel en juillet. Normalement, il devrait l'être à la fin du mois ou en tout début des jours après le mois de juillet. Mais, c'est en cours de, voilà.

Et je rappelle que ce fonds, c'est les quatre donneurs d'ordre qui amènent un peu plus de 200 millions d'euros, enfin 200 millions d'euros exactement que l'État via BPI apporte 200 millions d'euros aussi que le fonds lui-même qu'on a choisi va apporter un certain montant et que ensemble on va aller lever des fonds d'investissement privés pour avoir une enveloppe suffisamment conséquente, sachant que au même moment le Gifas lui a fourni avec la task force la cartographie des sociétés en difficulté de la supply chain.

Donc on a l'identification des problématiques et on a un outil qui nous permet normalement de répondre aux besoins de ces sociétés et je vous cache pas que il y aura plusieurs compartiments. Il y a deux compartiments, un compartiment pour aider les PME un peu technologiques et puis un compartiment pour aider à la consolidation, dans le cas où c'est souhaité par les sociétés elles-mêmes, pour les aider à se consolider sur les domaines qu'elles souhaitent et donc le fond sera là pour répondre favorablement à ces besoins-là.

Matthieu Robichaud (AFP) : Bonjour, Matthieu Robichaud, AFP. Comptez-vous recourir au dispositif de chômage partiel de longue durée et dans quelle proportion ? Et quel va avoir l'impact de la crise sur vos dépenses de recherche-développement dans les années à venir ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Alors, sur la deuxième question, donc dans les planches que je vous ai présentées, je maintiens l'effort d'auto-financement pour le développement de la future gamme Falcon. Donc 6X et NX, dont je ne vous parle pas aujourd'hui, mais dont le développement se fait. Donc vous voyez le niveau d'auto-financement, vous l'avez vu dans les résultats, reste à haut niveau. Pourquoi ? Mais parce que on table sur une sortie de crise, qu'elle soit dans six mois ou dans deux ans,

en 2022, il faudra des avions nouveaux. Bon bah on sera là. Et si on baissait la garde dans ces domaines-là, et on serait pas au rendez-vous, donc ça va coûter en marge, vous avez vu, les marges ont baissé, c'est la décision du Conseil d'administration de faire comme ça. On privilégie la modernisation de notre gamme dans une période difficile, c'est vrai, mais qui est rendue indispensable.

Dans la modernisation de l'outil industriel, c'est la même pari que nous prenons. Nous sommes au milieu du gué puisque on a beaucoup de chantiers dans nos usines, comme vous le savez, ces chantiers ont, alors ils sont un peu retardés parce que ça n'a pas beaucoup travaillé pendant la période des trois-quatre mois Covid, mais nous irons au bout.

Et troisième chantier, c'est le chantier du numérique, comme je l'ai dit avant, il est hors de question alors à la marge, nous avons des recalages de calendrier et des recalages de coûts, on essaiera peut-être de dépenser un petit peu moins, mais en aucun cas on baissera nos ambitions d'avoir les bons outils numériques. On travaille d'arrache-pied avec nos amis de Dassault Systèmes pour être capables d'implémenter ces nouveaux, ces nouveaux outils pour les développements futurs. Et quand je dis développement futur, c'est non seulement les avions en cours de développement, mais c'est aussi la production. N'oubliez pas que ces outils numériques doivent intégrer la production et le soutien. Parce que la clé, c'est de savoir bien gérer les données pour mieux piloter la société. Donc il est absolument nécessaire de ne pas baisser du tout la garde dans ses investissements.

Donc investissements autofinancés, investissements industriels, on maintient et on soutient ces développements, donc ça va pas faire beaucoup d'économies, mais je suis pas sûr que dans cette période-là il faille faire des économies si on veut bien en sortir. Donc c'est ce que vous avez pu voir sur les chiffres et que vous verrez encore mieux en fin d'année. Pardon ?

Ah. Le chômage partiel longue durée. Oui, on va y avoir recours. Je sais pas vous dire encore dans quelle proportion puisqu'il y a un certain nombre d'hypothèses qui sont pas levées. On est là aussi au milieu du gué, entre la commande Falcon qui, on espère, devrait repartir et les discussions sur le Rafale qu'on a, on adaptera, évidemment, quand on aura je dirais une meilleure vue des choses, donc on a des hypothèses hautes, des hypothèses basses, et puis bah on projette des simulations.

On a plutôt du travail pour 2020, c'est plutôt les années d'après, où il faut savoir où on mettra le curseur de la charge de travail versus les effectifs et donc avoir ou pas recours au chômage partiel pour les mois ou les années qui viennent pour être capables de devoir venir la reprise d'activité. On est encore dans ce travail en transparence, je dois le dire, avec les organisations syndicales de la société.

Speaker : Je voudrais revenir sur le SCAF, c'est finalement, c'est signé. Mais quel est le rôle, comme c'est un avion européen, de l'Agence la défense européenne dans cette affaire ? Et est-ce qu'il y a autre partenaire encore devant la porte, ou ça reste sur les 3 ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Écoutez deux réponses à cette question. Un, il faut jamais dire jamais, donc je ne sais pas s'il y aura pas d'autres partenaires, il faut pas les exclure, c'est un programme qui va être long, qui va être ambitieux, donc on ne l'exclut pas. Néanmoins, pour arriver à un résultat, le résultat c'est d'être capable de livrer des avions de combat, des reboot carrier comme on dit, alors des avions de combat avec des moteurs hein, et un système de systèmes ad hoc pour 2040, il va falloir ne pas perdre de temps. Pour ne pas perdre de temps, il faut organiser la manœuvre de coopération maintenant. C'est ce que nous faisons avec nos partenaires allemands et il faut apprendre à bien travailler ensemble, ce qu'on est en train de faire, et c'est pas simplement Dassault et Airbus, c'est aussi un certain nombre de sociétés en Allemagne et un certain nombre de sociétés en France. Apprendre à se connaître et apprendre à partager un certain nombre de travaux, et nous

avons décidé, puisque c'était la volonté des deux États, de faire de la place aux Espagnols, qui ont rejoint le programme. Donc on est déjà trois, si on change de partenaires tous les six mois, je vous garantis qu'on n'arrivera pas à 2040. Donc l'important, c'est d'abord de bien architecturer ce programme, après on verra si on peut accepter d'avoir des nouveaux partenaires, et cetera. Mais enfin l'architecture du programme c'est maintenant.

Donc, est-ce que c'est européen quand on est trois pays européens ? Pour moi, oui. Après, est-ce qu'un projet européen il faut être 27 ? Je suis sûr que non, parce que là on n'y arrive pas, sauf certains projets qui sont pilotés très directement par la Commission, mais vous avez vu que dans le domaine de la défense, c'est quand même plutôt les États qu'y ont la main.

Christophe [Inaudible] (Capital) : Christophe [Inaudible 53 :29], Capital, bonsoir. Sur le SCAF, justement, est-ce que vous avez un commentaire sur le rapport sénatorial qui est sorti il y a quelques jours qui estime impossible la convergence entre le SCAF et le Tempest ?

Et est-ce que le montant d'irréversibilité, pardon, est atteint pour ou à combien sera-t-il atteint pour le SCAF ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : C'est un peu la même question. C'est, on ne peut pas dire jamais, mais aujourd'hui, c'est-à-dire en 2020, en 2021, en 2022, il est certain qu'il n'y a pas fusion de SCAF et de Tempest. La fusion remettrait les compteurs à zéro et nous replacerait deux ans en arrière, donc avec une complexité agrandie du fait qu'on soit encore plus nombreux, dont un partenaire britannique qui aura des ambitions, on peut pas le nier.

Donc pour l'instant, il y a bien un projet SCAF. Moi je ne sais pas dire le Tempest, ce que c'est, je ne sais pas dire comment il est financé, je ne sais pas dire quelle est son ambition, son programme. Moi je sais parler simplement du SCAF, je sais encore mieux parler du NGF dans le SACF et donc ça, ça progresse.

C'est jamais aussi rapide qu'on le souhaiterait, mais je pense que le temps qu'on passe en ce moment à bâtir est important pour la confiance qui nous permettra d'aller au bout. Donc voilà, on est très contents que les Espagnols aient rejoint, ça met des gens qui sont compétents aussi dans ce programme-là, et c'est le moment de rejoindre. Déjà c'était compliqué de les faire rejoindre au milieu un petit peu du gué, mais c'était faisable, donc, le rapport sénatorial a vu un certain nombre de personnes, et s'est fait son idée sur ce que vous dites.

Le résultat, c'est que, un, c'est existentiel pour les avions de combat en Europe ou sinon on aura tous des F35 dans 20 ans et, deux, la coopération à trois, c'est vraiment celle-là qui permet de lancer le programme.

Et nous, on a vraiment besoin qu'il y ait un démonstrateur qui vol en 2026, est donc il est plus temps de discuter. Il est temps de vraiment étudier et avoir en tête que l'on va faire voler un avion en 2026. On n'est pas en avance. Six ans pour une ambition de ce type, pour développer et faire voler un avion de combat de ce type, c'est très ambitieux.

Yann Duroc (Oddo BHF) : Oui, bonsoir. Yann Duroc chez Oddo BHF. J'avais quatre petites questions.

La première pour revenir sur votre commentaire sur un espoir de reprise dans la partie Falcon. C'est vrai qu'on voit un redémarrage de certaines transactions sur le marché secondaire. Est-ce que vous pouvez me donner un tout petit peu plus de couleur sur, on va dire, ce regain d'optimisme ?

Deuxième question sur le soutien Falcon, est-ce qu'on peut avoir un ordre de grandeur de la baisse que l'on peut anticiper sur l'ensemble de l'exercice 2020 ?

Troisième question, pour revenir sur la supply chain, et spécifiquement sur votre propre supply chain, combien de fournisseurs pouvez-vous qualifier de, on va dire, à risque ou en grande difficulté sur votre propre supply chain ?

Et une dernière question, un peu plus stratégique sur le monde d'après, sur la partie business jets. Est-ce que vous ne pensez pas que le mix va changer ? Donc avec beaucoup plus de propriété partagée, fractionned ownership, et plutôt des jets de milieu de gamme, et un tout petit peu moins de haut de gamme ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Alors je vais essayer de pas oublier des réponses aux questions.

Sur le Falcon, je vais vous dire, je reste quand même très prudent. D'abord parce que j'ai toujours l'inquiétude que la crise sanitaire du Covid redémarre. Quand je dis redémarre, se poursuit, parce que on parle ici en France, donc on parle plutôt de redémarrage. Mais quand vous êtes aux États-Unis c'est pas du redémarrage hein, c'est une progression constante de la maladie localement. Alors ça n'arrête pas le travail là-bas, mais ça le perturbe néanmoins, et ça perturbe aussi les déplacements.

Donc, si le virus freinait, je pense que l'aviation d'affaires, en particulier dans un environnement contraignant de mesures barrières, de risques sanitaires, l'aviation d'affaires va redémarrer parce que c'est quand même un gage de voyager avec peu de personnes à bord, fréquenter des aéroports un petit peu moins crowdy que les aéroports commerciaux, et cetera. Donc ceux qui peuvent le faire, et on l'a vu, louent des avions où achètent des avions d'occasion pour être capable de faire ça, en tout cas aux États-Unis, c'est quelque chose qui se pratique beaucoup et ça peut être un moteur d'une certaine relance.

Mais soyons prudents parce qu'on n'est pas encore sortis de la problématique sanitaire. Je vous rappelle quand même qu'aux États-Unis, il y a ce problème sanitaire, il y a le problème économique lié à ce problème sanitaire, mais vous avez aussi les élections aux États-Unis, c'est jamais très propice pour une relance de l'activité dans le contexte délicat.

En Asie qui pourrait être un deuxième poumon de relance, c'est modeste, hein, les gens revolent, avec leurs avions d'affaires, bien sûr, mais l'activité en termes d'achat de nouveaux avions, ça discute, ça discute. Bon, on verra. Vous savez, les discussions, ça fait pas des contrats. Donc moi j'attends que mes vendeurs ramènent des contrats, plutôt que de me dire qu'ils discutent beaucoup c'est, voilà. Mais bon c'est vrai qu'on a quand même conservé beaucoup le lien avec nos clients existants, nos clients futurs, et cetera, et qu'il y a beaucoup de discussions qui se font.

Je vais tout de suite d'ailleurs à la dernière question, parce que c'est quand même un peu lié. L'aviation partagée, c'est pas un modèle de facile, hein. Donc je ne suis pas sûr que ça se développe. On pourrait tous penser que ça va se développer, puis finalement je suis pas sûr qu'un NetJet en ce moment se développe beaucoup.

Je suis pas sûr que les concurrents de NetJet soient en bonne santé financière, donc c'est un marché un petit peu difficile et je suis pas sûr que ça marche beaucoup dans ce domaine-là. Pourtant les gens veulent louer des avions, donc les gens qui achètent des avions qui le mettent en location dans des sociétés qui sont spécialistes comme on peut avoir nous ADFS, il s'agit ça j'y crois fortement, ça permet de, et cetera, donc c'est un petit peu tôt. Je pense que quand on se reverra en début d'année prochaine, on pourra mieux évaluer cette reprise.

Sur le soutien Falcon, on donne pas de chiffres, du moins je crois pas, je me retourne vers mes collègues, mais non, on n'a pas de chiffres. Donc ça a été affecté hein. Il faut voir que comme la flotte volait plus, le besoin en rechange, en achat de rechange, et cetera a immédiatement baissé. Les

stations-service Falcon, la charge s'est écroulée du jour au lendemain. Donc, vous pouvez imaginer quand même le fait que ça soit très impactant sur les comptes, dans ce domaine-là.

Sur la supply chain, je dirais alors faut pas que je confonde avec ce que j'ai en tête pour le Gifas complet parce que j'ai mes deux casquettes, ça se mélange un peu. J'ai une dizaine de sociétés, voilà, c'est une dizaine de sociétés touchées et en danger dans notre supply chain directe Falcon. Donc qu'on va avoir à l'œil pour les soutenir et c'était beaucoup plus pour le GIFAS, c'est-à-dire prenant en compte la supply chain Airbus, Safran, et cetera.

Et sur le Rafale, évidemment, ça souffre au travers, en fait, l'effet Airbus ou l'effet Falcon. Donc c'est pour ça qu'on a besoin de renforcer un peu les commandes en termes de Rafale pour équilibrer un peu cette perte de prise de commande dans l'aviation civile, pas simplement Falcon, mais aussi et Airbus puisque beaucoup de sous-traitants en France sont à la fois Airbus, Falcon, Rafale, et cetera.

Je crois que c'est tout. J'ai rien oublié. Non, c'est bon.

William Hitchon (La Lettre de l'Entreprise) : William Hitchon, La Lettre de l'Entreprise. Vous avez dit que la transformation de l'entreprise passe par le numérique, notamment pour la supply chain. Quels sont les nouveaux métiers qui émergent au sein de Dassault Aviation ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Alors en réalité, c'est pas complètement des nouveaux métiers, ce sont pour les métiers traditionnels de concevoir des avions, de produire des avions, de soutenir des avions, de prendre en compte le fait qu'il y a des outils numériques. Si je faisais une, si, je donnais une image, vous avez toujours le jardinier, il sait toujours le type de terreau qu'il faut mettre, il sait toujours l'exposition, et cetera, mais on lui met une tondeuse de gazon bien plus professionnelle, on lui met un outil pour faire des trous bien plus, voilà, alors il faut lui apprendre, et il faut qu'il reconçoive sa façon de concevoir la fonction de l'outil.

Ça, c'est plus difficile puisqu'on a des ingénieurs qui ont l'habitude de concevoir d'une certaine manière, de produire d'une certaine manière de soutenir les avions d'une certaine manière. Il faut qu'on arrive et c'est ça ce qu'on a appelé chez nous le bureau d'études étendu, que ceux qui conçoivent à l'origine de l'avion ne soient pas simplement des concepteurs d'avions, mais des concepteurs d'un avion à produire et à soutenir.

Ce qui ne veut pas dire qu'on abandonne nos spécialités en termes d'aérodynamique, de matière, de, et cetera. Il y a toujours les grands spécialistes qui sont là et qui connaissent très bien leur domaine et comment on fait voler un avion. Mais il faut que celui qui conçoit l'avion, il se dise dans mes arbitrages, que celui qui conçoit un avion, c'est un architecte, dans mes arbitrages, il faut quand même que je pense qu'un jour il faut que cet avion soit fabriqué, donc qu'il soit fabriqué le plus facilement possible pour qu'il coûte le moins cher possible, qu'il soit compétitif. Et puis qu'un jour, le client soit capable de le soutenir le plus facilement possible, ce qui nécessite de prendre en compte des contraintes et des savoir-faire qui sont dans les usines ou qui sont dans les stations-service ou dans les bases, voilà.

Donc, alors, quand je le dis comme ça, tout le monde dit oui, mais c'est normal, c'est comme ça qu'il faut faire. Bah croyez-moi entre c'est comme ça qu'il faut faire et le faire, ben voilà. Et les outils modernes numériques vont le permettre, donc, une meilleure gestion des usines avec des données qui remontent de manière plus centralisée, des PLM bien plus efficaces. Je vais faire de la pub pour mes amis de Dassault Systèmes, un 3D Experience par exemple, qui offre des, non seulement des simulations de maquettes numériques, mais des simulations d'usines de fabrication, mais aussi des modèles de filières et aussi des remontées des coûts pour être capables de faire les bons arbitrages.

Comment on fait des arbitrages si vous n'avez pas les bonnes données ? Et tout ça doit donner lieu à une volonté de la maison d'avoir en réalité une maquette numérique de l'avion, de sa production, de son efficacité, en termes techniques, productifs et en coûts.

Alors, c'est là où il va falloir gagner cette bataille des données, gagner aussi la protection de ces données, parce que ça, ça va obliger à des concentrations, des clouds qui seront soit physiquement bien protégés, soit virtuellement tout aussi bien protégés, et cetera, et cetera. C'est toute cette bataille qui est en train de faire et on l'amène par exemple aussi avec nos armées, puisque dans le cadre du projet Ravel du soutien des Rafales, nous mettons en place un cloud entre les armées et nous qui sera sécurisé et qui va tenir compte des données des industriels et les données des militaires qui vont s'enchevêtrer, tout en les protégeant, en conservant d'ailleurs leurs propriétés, ça c'est un autre sujet, un peu plus complexe, compte tenu des réglementations américaines, européennes, et cetera, de aussi conserver la propriété de ces données, de la protéger.

Voilà donc c'est toute cette révolution numérique et c'est pas simplement l'entreprise, parce que les données elles viennent non seulement de l'entreprise, mais elles viennent des sous-traitants, de nos coopérants. Donc on est en train de le faire, par exemple avec Airbus, dans le cadre du programme SCAF, nous calons nos outils ensemble, basés sur 3D Experience, je leur fais de la pub, ça leur fera pas de mal, à mes amis de Dassault Systèmes, mais parce que c'est reconnu par Airbus aussi comme étant le bon outil. Et il va falloir qu'on regarde comment on protège les données venant de Airbus, venant de Dassault, comment on travaille ensemble et comment on peut échanger et surtout comment on se protège ensemble contre des agressions extérieures qui évidemment n'existent pas, mais qu'on voit tous les jours arriver, donc avec une composante de cyber très importante, voilà.

Donc, c'est une voie, c'est un grand chantier, hein.

Anuradha Chappard (Times Areospace) : Bonjour, Anuradha Chappard (Times Areospace). J'ai une question sur l'aviation d'affaires. Vous avez parlé du marché américain qui est impacté par le Covid, mais il y a aussi, selon les analystes, une saturation du long range jet. Ce marché sature. Est-ce que vous pensez qu'il y a des perspectives les avions Falcon, notamment le 6X au Moyen-Orient, puisque c'est un marché quand même porteur, et dans quel état d'esprit vous irez au Dubaï Show en décembre prochain ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Alors écoutez, on verra, en ce qui concerne les salons en ce moment, c'est plutôt morne plaine parce que, évidemment, ils s'annulent les uns après les autres.

Sur le marché du Moyen-Orient pour les Falcon, jusqu'à aujourd'hui il n'y a pas beaucoup d'avions d'affaires au Moyen-Orient. Pourquoi ? Parce que les déplacements se font plutôt avec beaucoup d'environnements, donc on privilégie des très gros avions qui permettent d'emmener des grandes délégations ou beaucoup de monde autour.

Plus le business va se développer au Moyen-Orient, dans tous les pays du Moyen-Orient, plus les business jet arriveront. Donc il y en a déjà hein, on a des grands clients au Moyen-Orient, bien connus, et qui utilisent, donc voilà. Ça va être ça le, nous on pense que en particulier, ce qui me permet de répondre peut-être à une des questions auxquelles je n'ai pas répondu avant, le milieu de gamme, alors je sais pas trop ce qu'est le milieu de gamme, mais par exemple un 6X 5500 nautique, au Moyen-Orient, c'est parfait. Vous faites déjà beaucoup de choses, vous allez en Asie, vous allez en Europe, vous allez même sur la côte est. Avec une escale, vous pouvez même aller jusqu'à la côte ouest ou en Amérique du Sud donc voilà.

Alors, est-ce que ça se fera au détriment des ultra long range, comme on dit, je crois pas. Je pense qu'il y a un marché pour les deux. Ce qu'on continue à faire, c'est améliorer la cabine, pour que la cabine soit de plus en plus un espace de travail efficace. Donc la problématique des communications, du numérique, et aussi un espace de vie parce que beaucoup des grands entrepreneurs qui voyagent en avion d'affaires, ils passent des jours et des jours. Et quand je dis des jours, des jours et des nuits, pour certains, la moitié de l'année, ils sont dans un avion, donc il leur faut quand même un minimum de confort pour récupérer, dormir, et cetera, et cetera. Donc on élargit un peu les cabines, on va vers quelque chose qui est un petit peu plus facile à supporter quand vous faites des vols de plus de 12 heures par exemple.

Donc les deux vont se développer. Les deux sont quand même du haut de gamme hein, un 6X ou un ultra long range, un 8X ou autre chose, c'est quand même des avions, voilà, dans le haut de gamme hein, c'est pas ce qu'on appelle le milieu de gamme qui est plutôt les mid-size chez nos amis d'autres compagnies.

Est-ce qu'il y a sursaturation ? Je crois pas. Je crois pas qu'il ait sursaturation. C'est sûr que la compétition est féroce entre les trois-quatre grands du domaine, chacun à son genre de beauté. Bon moi je maintiens que, d'être capable de faire des avions de combat et des avions d'affaires nous donne un avantage en termes de performance, de sécurité, de modernité, de gestion des vols par rapport à d'autres.

Michaël Genet (Mission CES) : Bonjour Michaël Genet, Mission CES. Déjà, merci pour tout ce que vous avez mis en place pendant cette crise. Merci pour votre soutien vis-à-vis de vos sous-traitants industriels qui sont en extrême difficulté, et qui ne savent même pas comment ça va se passer.

Mais vous avez parlé d'innovation, de modernisation numérique. Vos amis, comme vous l'avez très bien dit, de Dassault Système ont pris le pas en allant il y a quelques années, ce fameux show, le Consumer Electronics show, à Las Vegas pour toutes les nouvelles technologies. Est-ce que Dassault Aviation, et pourquoi pas le Gifas, va aller vers cette politique-là ?

De plus en plus, on voit sur cette grosse manifestation une avancée énorme des nouvelles technologies. Vous en avez même parlé vous-même par rapport à l'évolution donc de l'effet carbone, et donc ce que l'on doit apporter, c'est aussi un message qui nous a été demandé par notre cher président de la République, vous avez parlé la semaine dernière de mémoire, de l'avion et hydrogène, donc ça veut dire nouvelles énergies, nouvelles façons de produire de l'énergie. Est-ce que vous pouvez, éventuellement, apporter un soutien vis-à-vis de l'ensemble de ces start-up qui essaient de rentrer dans cet univers, qui est le domaine de l'aéronautique, via des nouvelles technologies ?

On peut le voir vous avez, c'est Delta Air Lines qui, l'année dernière, a mis un prototype totalement en place et innovant lors de cette manifestation. Ça peut être des choses, un accompagnement qui peut être mis en place, pourquoi pas, et éviter d'avoir ce qui peut se passer en ce moment par exemple pour Arianespace, qui continue à marcher très bien. Mais quand on voit que une personne qui sort du monde de l'automobile, Tesla est capable d'envoyer des personnes directement dans l'espace, est-ce que vous pensez pas qu'il y a quelque chose à faire vraiment de totalement innovant dans cette partie révolution numérique et innovation développement ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Si, il y a beaucoup à faire, mais vous avez, il n'y a pas de doute, vous mettez le doigt dessus. Après si je prends le dernier point sur notre ami Elon Musk, il opère aux États-Unis, c'est pas rien de dire ça. C'est-à-dire que, un, vous levez des fonds privés, plus facilement qu'en France parce que il y a une envie d'avoir des fonds privés, il n'y a pas une stigmatisation de ceux qui ont des fonds privés, déjà, premièrement.

Deuxièmement, vous avez une capacité de l'administration américaine de se mobiliser quand un projet est un bon projet. Et donc, quand Elon Musk a réussi grâce à un troisième point important aux États-Unis qui est la mobilité des savoirs, c'est-à-dire, vous avez des gens qui sont capables de se mobiliser et donc il a recréé une mobilisation pour arriver à faire une famille de lanceurs, avec des méthodes totalement nouvelles, numériques, et cetera. Il a mobilisé ses équipes, il a réussi à embaucher des ingénieurs de très bon niveau, d'origine différente hein, et donc, et par son génie d'être capable de mobiliser cette énergie et cette innovation, il a eu les soutiens massifs, de la NASA d'un certain nombre de l'administration américaine, qui ont contribué à lui apporter aussi leur propre savoir-faire. C'est vrai que c'est du gagnant-gagnant.

Est-ce qu'on est capable de faire ça en France ? C'est une vraie question qui se pose. Le président lui-même, je crois, se pose cette question-là, mais bon, on n'est pas américains, on n'est pas avec les mêmes, la même culture américaine, mais ce qui est sûr, c'est qu'il faut absolument, dans le domaine de l'innovation, aller de l'avant.

Alors les tout-petits. Oui, je suis d'accord avec vous, il y a certaines pépites qu'il faut faire grandir. Y'a des incubateurs pour ça, il y a aussi, je le vois dans l'intelligence artificielle, on a mis en place avec Thales un certain nombre d'énergies pour être capables de mobiliser un écosystème autour de ce que nous souhaitons faire pour le futur. Et il y a dans le domaine de l'innovation des fonds qui sont mis en place aussi, indépendamment de la défense, indépendamment de l'aéronautique, hein, donc il faut le faire. Je pense que c'est un problème de mentalité. Il faut croire à l'innovation. Il faut d'ailleurs croire à l'industrie, hein, je vais me faire un pro domo de l'industrie, mais ça c'est assez facile étant Dassault. Il faut croire dans son industrie, faut croire dans son industrie de défense, faut croire dans son industrie en général, tout le monde le dit, mais il faut le faire. Voilà donc je dis pas que l'État ne le fait pas, je dis que c'est un état d'esprit dans laquelle il faut que la France retrouve son envie d'innover, son envie de développer de l'industrie.

Les services, je critique pas les services, c'est une chose, mais parce que la bataille de l'emploi, c'est pas la bataille de l'emploi, c'est la bataille de l'industrie. C'est pareil dans les services, mais il faut créer d'abord les nouveaux modèles, donc ça va se faire. Mais n'oubliez pas que SpaceX, si vous le comparez Ariane, je vais défendre Ariane, c'est aussi dû à la mobilisation des acteurs publics américains qui y croient, qui commandent, et voilà. Mais c'est vrai que c'est un nouveau modèle, je sais pas s'il marcherait en France, c'est une question qu'on peut se poser.

Michaël Genet (Mission CES) : Notre cher Président, a quand même injecté, de mémoire, c'est 4 milliards d'euros pour l'aide à l'innovation vis-à-vis des start-up. Je pense qu'il y a quand même, et vous pourriez être. En France, on a toujours été quand même, on a créé, vous avez créé le Rafale, on a créé, dans des multitudes de secteurs d'activité, on est pionniers et leaders.

Tout le monde reconnaît ça par rapport aux Français et comme tout le monde, c'est ce qui est en français, il gueule, il est jamais content, mais par contre, on est les champions du monde en termes de qualité et d'ingéniosité. Est-ce que, pourquoi pas Dassault Aviation, le Gifas, ne pourrait pas voir, vous avez parlé aussi des financements de PPI pour votre plan de soutien vis-à-vis, donc, des sous-traitants à hauteur de 200 millions.

Pourquoi il n'y aurait pas aussi cette vocation à essayer de faire émerger des pépites ou à même essayer d'incuber des pépites pour remettre un petit peu tout ce système-là en place et faire voir ce que nous, les Français ne savons pas faire, rayonner à travers le monde. Alors qu'on sait très bien rayonner à travers le monde par rapport à la qualité de nos produits.

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Prenez l'exemple de Dassault Systèmes, vous voyez hein c'était une toute petite entreprise il y a encore quelque temps, avec quelques transfuges de Dassault Aviation. Et puis après, qui a pris son envol de manière absolument extraordinaire et qui est devenue un acteur majeur des solutions de logiciels industriels, pour ne pas dire l'acteur majeur mondial.

Donc quelque part, on voit bien que, mais il faut des gens qui y croient. Donc effectivement il faut un projet, il faut un business plan, quand même parce que voilà il faut, il y a un moment donné on met de l'argent, il faut qu'on croie dans un business plan, on fasse des choix stratégiques, donc rien ne l'empêche.

Nous Dassault Aviation, je vais vous dire le problème du moment, c'est d'arriver à préparer le futur. On est très mobilisé sur l'avion du futur qui soit Falcon, ou qui soit le NGF, et donc notre bureau d'études est relativement fortement mobilisé et je parle pas de tous les travaux qu'on a à faire en termes de développement, on a un bureau d'études très occupé.

Donc, être capables de se faire aider de certaines start-up, oui, on le fait. D'ailleurs, on a des expériences dans le domaine. Thales fait pareil aussi, ils ont d'ailleurs un incubateur. Donc oui, la réponse est, il faut le faire. Après il faut que ça marche.

On est pour l'innovation en tout cas, vous le savez.

Speaker : Oui, excusez-moi, vous vous évoquiez l'annulation de salons les uns après les autres. Est-ce que vous pensez que le salon du Bourget a encore une chance de se dérouler ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Alors, avec ma casquette de Gifas, nous avons ouvert les inscriptions pour le salon du Bourget, si vous voulez venir. La question qui se pose pour beaucoup de participants industriels, donc d'achat de surface, c'est évidemment la question de est-ce que j'y vais ? Est-ce que je mets de l'argent, est-ce que je vais pas perdre mon argent parce que le Covid va repartir ?

Bon, donc on a un peu de temps encore, pas beaucoup. Nous, en tant qu'organisateur du salon du Bourget, la SIAE, a déjà engagé, un certain nombre de fonds et vous savez que notre business model, il est sur du long terme dans ce domaine puisqu'on a des grandes surfaces et qui sont mobilisées pour le salon du Bourget. C'est difficile de dire dans un an ce qu'il en sera. [inaudible 01:19:40] donc a été entièrement numérique, on voit bien que les salons en ce moment sont plutôt annulés.

On va voir le salon naval ce qui va se passer. Mais c'est sûr que le salon naval, il y a quinze jours où tout le monde disait il y a plus de Covid en France, pas de problème, si le Covid repart, je lis les journaux comme vous, qui les écrivez, donc je vois bien que ça recircule un peu et que ça va recirculer un peu plus par l'effet simple des vacances, donc des voyages et un certain relâche dans le domaine des mesures actuelles. Donc il faudra voir, le salon du Bourget c'est dans un an, moi je veux, il faut se donner rendez-vous à la fin de l'année parce que c'est à ce moment-là qu'on aura des grandes décisions à prendre pour le salon du Bourget.

Si ça restait comme aujourd'hui, c'est tout à fait faisable. Encore faut-il que les autres soient dans la même situation que nous, sinon ils viendront pas. Aujourd'hui si on faisait du salon du Bourget, les Américains viendraient pas. Je suis pas sûr que certains autres voisins viendraient. D'autant plus qu'aller dans un salon c'est un coût aussi, hein, donc la crise économique, financière, suit la crise du Covid, c'est un coût, bin, est-ce que j'y vais, est-ce que j'y vais pas ? Est-ce que cette année je vais pas faire l'impasse ? Voilà, donc c'est des vraies questions pour nous, Gifas, parce que c'est des sacrés engagements financiers et si c'est annulé, c'est la difficulté de savoir comment on est couverts par une allégation, en réalité, les assurances ne couvrent pas.

Chloé Lemarie (Exane BNP Paribas) : Oui, bonjour, Chloé Lemarie, Exane BNP Paribas. J'avais deux petites questions. La première sur l'évolution de la R&D, on sent bien que l'enveloppe moyen terme semble plutôt inchangée, mais vous mentionnez des décalages possibles. Alors, est-ce que vous pouvez me donner un petit peu le montant des décalages de 2020 vers d'autres années ? Est-ce que le pic qu'on pouvait raisonnablement attendre cette année, c'est plutôt sur 2021, maintenant, que vous l'attendez ?

Et la deuxième question c'était sur la défense où vous avez mentionné l'inquiétude de l'industrie sur un décalage de l'export, est-ce que c'est lié aux difficultés d'avancer dans les discussions quand on ne peut pas voyager, où est-ce que c'est plutôt des problématiques économiques pour les pays clients ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : OK, la première c'était, oui, la R&D. La R&D je vais vous dire, je vais vous donner une indication, et les financiers de Dassault vont s'inquiéter. L'indication, c'est qu'on a deux programmes en cours de développement en ce moment, ça vous le savez, l'un s'appelle le 6X et l'autre s'appelle le NX. J'ai rien dit sur le NX donc j'ai même pas dit quand est-ce qu'il serait opérationnel. Mais ce que je peux vous dire, et que vous savez, c'est qu'en 2022 on livre le 6X donc on arrête le développement du 6X, donc le pic il est en ce moment, puisqu'on a deux programmes en parallèle, ce qui n'était pas logique.

Je vous rappelle que le plan c'était d'avoir un 5X livré en 2017, et donc après on avait ce fameux NX. Bon, donc on est en sur R&D autofinancée en ce moment à cause du fait qu'on a deux programmes en parallèle, ce qui est pas normalement la logique donc, donc ça va durer au moins jusqu'à 2022.

Ça vous dit pas après 2022, mais jusqu'à 2022, vous aurez toujours un haut niveau de développement, sachant qu'en général un nouveau programme ça monte en puissance pendant qu'un programme qui arrive à sa maturité ça baisse. Donc voyez, vous avez deux courbes, vous pouvez faire vos, entre guillemets, vos simulations, mais il vous manque un certain nombre d'éléments que pour faire une simulation précise.

Sur la deuxième question, c'était la défense. Ah oui décalage export. Alors, écoutez, le décalage export y'a deux choses. Il y a évidemment pendant trois-quatre mois, même si le téléphone a fonctionné, les pays étaient totalement en train de se mobiliser pour se débattre dans leurs problématiques Covid donc ça a pas accéléré.

Deuxièmement, il y a des conséquences économiques au Covid, donc c'est très difficile de dire tel ou tel pays. Vous voyez chaque pays a sa problématique et ne sort pas de la crise de la même manière que dans laquelle il y est entré. Donc il va falloir faire cette analyse. Nous, on a l'impression qu'on va faire une analyse maintenant parce que la France est à peu près sortie du Covid, mais enfin c'est pas tout à fait fini. Vous voyez un peu les plans de relance au niveau européen, vous voyez enfin, on est dans un, entre guillemets, un nouveau monde, donc il va falloir faire cette analyse sur tous les pays.

C'est encore un tout petit peu tôt pour le savoir, mais c'est sûr que ça n'accélère pas le mouvement de discussion dans le domaine. Ceci dit, on verra. On est toujours en train.

Alors il n'y a qu'un certain nombre de pays qui accélèrent leur discussion, c'est quand ils sont européens et qu'ils achètent américain, alors là, il n'y a pas de problème.

Speaker : Oui, concernant les 13 Rafale à livrer, c'est combien pour l'Inde ? Combien pour le Qatar, s'il vous plaît.

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Non, ça on donne pas le détail entre les différents avions en livraison, il n'y a pas de, non, on livre 13 cette année, il y a le Qatar et l'Inde.

Speaker : Est-ce que je peux me permettre une autre question sur l'aviation d'affaires ? Parce qu'on a je pense beaucoup trop d'acteurs dans ce secteur-là. On a un acteur fortement présent qui est en train de se concentrer sur l'aviation d'affaires, sur Bombardier qui va céder son activité ferroviaire dans quelques mois. Quelle est votre vision sur le nombre d'acteurs dans ce secteur ? Et votre regard sur la stratégie de Bombardier sur la partie Aviation d'affaires ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Je vais essayer de pas répondre à votre question, mais je préfère être patron de Dassault que de Bombardier, ou d'Embraer.

Speaker : Juste par rapport aux conséquences du Covid, sur le NGF, vous avez cité un recours au télétravail, est-ce que vous estimez quand même qu'il y a eu un retard pris par le programme, et combien ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : Oui, il y a eu un retard, forcément, parce qu'on avait prévu des plateaux physiques, on les a plus ou moins substitués, d'où les outils numériques, et cetera, communs qu'on est en train de bâtir ensemble par des plateaux virtuels. Mais il va quand même falloir faire un peu de moderne, de présentiel ou de physique. Et donc on est en train de le faire. On va simplement diminuer un peu les équipes qui étaient prévues d'être échangées entre Manching et Saint-Cloud, le gros des équipes devrait plutôt être ici à Saint-Cloud, mais c'est pas du tout la taille de l'équipe qu'on avait prévue.

Alors on verra comment l'évolution du Covid va se faire, mais voilà, on va donc accélérer le tube de communication sécurisée entre nous et Airbus, entre Manching et Dassault, avec la volonté aussi de faire des capacités de travailler de manière protégée entre les États et les industriels, ce qui n'est pas tout à fait prévu en ce moment. Voilà, il y a aussi dans la révolution numérique qu'on est en train de dire, j'ai dit les grands donneurs d'ordre et leur supply chain, dans la défense je dis et les clients, c'est ce qu'on est en train d'ouvrir comme domaine avec nos amis militaires au titre de Ravel, être capables d'échanger des données très sensibles entre nous. Et là, ça sera en plus entre Allemands, Français, Espagnols, donc c'est, donc voilà, il faut qu'on mette à profit cette période-là pour bien bâtir la manière de travailler et les outils pour bien travailler.

Speaker : Question SMS de Giovanni de Briganti, Défenseaerospace.com. Quand a été soumise la dernière offre des industriels pour le drone MALE européen ? Et y a-t-il eu une réponse des États ?

Éric Trappier (Dassault Aviation) : La dernière offre qui a été soumise, elle doit dater d'aujourd'hui, de ce matin, de Dassault vers Airbus, et donc de Airbus vers OCCAR dans les heures qui viennent, c'est la dernière. Après il y en a eu un certain nombre avant hein, donc voilà, mais c'est normal, on est dans une négociation, donc l'offre s'améliore vu de notre fenêtre, ou d'OCCAR de jour en jour.

Bien, bin écoutez, s'il n'y a pas d'autres questions, je souhaite à ceux qui ont la chance de partir en vacances de bonnes vacances, un bon repos et puis prêts pour de nouvelles aventures à la rentrée. Merci à vous et à bientôt.