



# Dassault Aviation

# CONFÉRENCE DE PRESSE

20 juillet 2022

<b>List of MAIN speakers</b>	<b>Company</b>	<b>Job title</b>
Éric Trappier	Dassault Aviation	CEO

## **INTRODUCTION**

### **Éric Trappier**

*PDG Dassault Aviation*

Bonjour à vous, bienvenue pour cette conférence de presse sur les comptes semestriels du premier semestre 2022. Merci à ceux qui sont présents ici aujourd'hui et à ceux qui sont en ligne, directement connectés sur cette présentation. Et comme à l'habitude, on va démarrer par un film qui va vous résumer, en images et en son, les événements de ce premier semestre.

### **Vidéo Narrateur**

Le Rafale choisi par les Émirats arabes unis pour équiper leur armée en décembre à Dubaï. Notre PDG, Éric Trappier, a signé le contrat pour la fourniture de 80 Rafales F4 aux forces aériennes émiraties. Une signature en présence du président de la République Emmanuel Macron et de son cher Mohammed bin Zayed Al Nahyan, alors prince héritier d'Abou Dhabi et vice commandeur des forces armées des Émirats arabes unis.

Ce contrat est le plus important de l'histoire de Dassault Aviation. Son entrée en vigueur a été annoncée le 19 avril 2022. C'est l'aboutissement de plus de 45 ans d'une relation de confiance entre les EAU et notre société au travers de la famille des Mirages et notamment du Mirage 2000-9. Il témoigne une nouvelle fois de l'excellence du Rafale et de l'industrie aéronautique française.

Le Rafale, qui démontre chaque jour sa polyvalence, son efficacité et sa fiabilité sur de nombreux théâtres d'opérations, il intègre sans cesse les retours d'expérience des armées et les dernières innovations afin de rester à la pointe de la technologie.

La direction de la maintenance aéronautique du ministère des armées nous a notifié le contrat de nouvelles générations Balzac pour le soutien des Mirage 2000 de l'armée de l'air et de l'espace, basé sur l'exemple du contrat Ravel, qui permet aux armées de disposer d'une excellente disponibilité pour ces Rafales, conclue pour une durée de 14 ans, ce contrat à verticalisé regroupe l'ensemble des activités de maintien en conditions opérationnelles MCO des Mirages 2000 français, à l'exception du moteur et du siège éjectable.

Le 19 janvier, 6 Rafales aux mains d'équipage de l'armée de l'air grecque ont décollé de notre site d'Istres vers la base aérienne de Tanagra. Notre PDG était l'invité de la cérémonie, présidée par le Premier ministre grec. L'entrée en service opérationnel dans l'escadron 332 de l'armée de l'air Hellénique de ses 6 premiers exemplaires démontre la qualité du partenariat entre la Grèce et la France et intervient seulement un an après la signature du contrat d'acquisition des 18 avions par Athènes.

Le 24 mars, un nouveau contrat pour 6 Rafales supplémentaires, a été signé à Athènes par notre PDG et le ministre grec de la défense, en présence de la ministre française des armées. Cela portera à 24 le nombre de Rafales exploités par l'armée de l'air Hellénique. Cette année, 2 Rafales ont participé au traditionnel défilé du 14 juillet sur les Champs-Élysées parmi les 44 avions d'assaut mobilisés pour la fête nationale.

Dassault Aviation étaient présents aux côtés du GIFAS et de l'armée de l'air et de l'espace lors de la 2<sup>nd</sup>e édition de la fabrique défense à Paris fin janvier. Durant 3 jours, professionnels de la défense et de l'industrie ont permis à de nombreux jeunes de découvrir les enjeux de la défense et de trouver vocation, formation et métiers pour leur avenir.

Dassault Aviation a participé au sommet de l'aviation à Toulouse les 3 et 4 février, événement organisé dans le cadre de la présidence française de l'Union européenne avec la mise en valeur de falkenhayn, notre système de vision combinée opérationnelle permettant d'optimiser les approches, nous avons présenté les possibilités de réduction d'émissions carbone grâce à l'amélioration des opérations aériennes. Dans le domaine environnemental, la société participe depuis de nombreuses années aux programmes de recherche européens Clean Aviation et César, ainsi qu'à ceux du Corac en France.

Le 10 février à Djakarta, Éric Trappier et l'Air Vice Marshal Yusuf Jauhari, chef de l'agence d'acquisition du ministère indonésien de la défense, ont signé le contrat pour l'achat de 42 Rafales de dernière génération en présence de la ministre de la Défense française Florence Parly. Une fois le contrat en vigueur, l'Indonésie deviendra le 8<sup>e</sup> pays client du Rafale, le 7<sup>e</sup> à l'export, le premier n'ayant jamais été équipé d'avions d'assaut à acquérir des Rafales neufs.

Le contrat portant sur la fourniture de 20 systèmes MALE Eurodrones, soit 60 appareils et leur soutien pendant 5 ans, a été signé fin février par Lokar et Airbus Defense and Space, maître d'œuvre du programme. Dassault Aviation fait partie des 3 principaux sous-traitants. La société est en particulier responsable des commandes de vol et des communications de mission.

Initié en 2016, la chaire de recherche et de formation Kazakh, signée par Dassault Aviation et la Fondation ISAE-SUPAERO, vise à repenser la relation entre les équipages et les systèmes utilisés dans l'aviation. Suite à des premiers résultats prometteurs, nous avons renouvelé notre partenariat pour 3 années supplémentaires.

Pour la 2<sup>e</sup> année consécutive, l'équipe du groupe Dassault a remporté la course du cœur. La cohésion et l'esprit d'équipe ont été omniprésents dans les 850 km parcourus en 4 jours, 4 nuits entre Paris et les Arcs. Réussite sportive bien sûr, mais aussi et surtout humaine. L'important demeure de mettre en avant la cause défendue : le don d'organes.

Comme en 2021, Dassault Aviation figure cette année encore dans le classement Europe climate leaders 2022 du Financial Times. Ce classement a identifié les 400 entreprises européennes qui ont réalisé les efforts les plus significatifs pour réduire l'intensité de leurs émissions de gaz à effet de serre. Le classement a été réalisé avec une méthodologie plus stricte encore que l'année précédente. Nous sommes l'une des 5 entreprises aéronautiques et de défense de ce palmarès.

Dassault Aviation progresse cette année dans le classement Universum 2022 des employeurs idéaux pour les étudiants des écoles d'ingénieurs tous domaines confondus. Dassault Aviation est 4<sup>e</sup> sur les 100 employeurs jugés les plus attractifs, c'est une place de mieux. Depuis une décennie, notre société figure chaque année dans le top 10 des entreprises plébiscitées par les élèves des grandes écoles d'ingénieurs.

Le salon EBACE s'est déroulé à Genève du 23 au 25 mai. Pour la première fois, la cabine grandeur nature du Falcon 10X était exposée sur notre stand. Les nombreux visiteurs se sont montrés très impressionnés par l'espace intérieur offert par ce nouvel avion ainsi que par la qualité du design. Ce salon a aussi été l'occasion de présenter pour la première fois à nos clients et à la presse le Falcon 6X exposé sur le statique aux côtés du 8X et du 2000LXS.

Le programme 6X franchit comme prévu toutes les étapes techniques en vue de sa certification, a expliqué Éric Trappier lors de la conférence de presse. Mais les conséquences du COVID qui nous ont mis, ainsi que nos partenaires et fournisseurs, sous pression, nous ont incités à prendre la décision raisonnable de décaler de 6 mois la mise en service du 6X à mi 2023, à précisé le PDG.

Le premier Falcon 6 de série a effectué un tour du monde avec à son bord une équipe d'ingénieurs et de techniciens. Cet été, le 6X doit affronter les fortes chaleurs du Moyen-Orient. Puis il effectuera des circuits à basse altitude, au-dessus des déserts pour tester l'efficacité maximale du système de contrôle environnemental. C'est le corollaire des essais grands froids effectués cet hiver à Iqaluit au Canada, où l'avion a été testé jusqu'à moins 37°.

Les premiers avions destinés aux clients sont actuellement en cours d'achèvement dans notre usine de Little Rock, en Arkansas.

Depuis plus de 20 ans, Dassault Aviation est un fidèle partenaire de l'Association Les Chevaliers Du Ciel, qui organise l'opération rêve de gosse. Ce tour aérien en 9 étapes vise à favoriser l'inclusion et à faire accepter les différences au travers de rencontres entre enfants ordinaires et extraordinaires cabossés par la vie ou la maladie. Environ 1500 enfants se voient offrir par l'association un baptême de l'air réalisé grâce à des équipages bénévoles.

Au cours de plusieurs visites d'établissements durant ce premier semestre, Éric Trappier et Loïc Ségala ont pu apprécier les avancées du plan de transformation de Dassault Aviation.

Le 28 juin, le PDG s'est rendu à Mérignac où il a assisté aux passionnants exposés de la journée scientifique nouvelle génération, organisée simultanément à Saint-Cloud, Istres et Mérignac, par la direction générale technique. Éric Trappier a visité les dernières réalisations en laboratoire, en particulier la voilure du 10X montée sur le moyen d'essais, et les laboratoires conditionnement.

En marge de ce déplacement, notre PDG a présidé la cérémonie en hommage aux martyrs de l'aéronautique devant la stèle dédiée à la mémoire des travailleurs résistants, morts fusillés ou déportés pendant la 2<sup>nd</sup>e Guerre mondiale.

“Aujourd'hui, à notre échelle, nous œuvrons pour que la France continue à garder la maîtrise de son destin en disposant d'outils de puissance qui lui garantiront sa liberté de décision et d'action dans un monde perturbé. Nous refusons la sujétion et nous mettons notre esprit de résistance au service de l'indépendance de notre pays et de ces armées.

Ceci n'est pas toujours compris, pourtant, c'est sans doute un trait majeur de notre culture d'entreprise qui nous a été transmis tant par Marcel que par Serge Dassault et par tous ceux qui ont laissé leur mémoire sur cette stèle.”

Le général Stéphane Mille, Chef d'état-major de l'Armée de l'air et de l'espace, est notre PDG, Éric Trappier, ont inauguré le 8 juillet l'exposition de l'Ouragan au Rafale. 70 ans d'excellence industrielle et opérationnelle. Un exemplaire de chacun de ces 2 avions sera exposé durant tout l'été devant le prestigieux hôtel national des Invalides à Paris. L'occasion de rappeler que le Rafale est le fruit de 70 ans de réussite technologique de l'aviation de combat française à réaction, inaugurée par l'Ouragan.

“Dans le domaine militaire, dont les Invalides sont l'un des plus grands symboles, l'aviation a pris également une place éminente. À la guerre, elle ne fait pas tout, mais rien ne se fait sans elle. Point d'armée moderne et efficace, sans avion de combat. Mais aussi, point d'avion de combat sans une

industrie performante. Car un chasseur à réaction est la réalisation humaine qui concentre le plus de technologies critiques dans un volume si réduit.

La complexité est telle qu'aujourd'hui, seuls 3 ou 4 pays dans le monde, dont la France, savent maîtriser et réaliser un avion de combat en toute autonomie. La maîtrise de cette complexité est un long apprentissage, un processus d'accumulation de maturation et de transmission d'expérience d'une génération à l'autre. On ne peut pas brûler les étapes, on peut développer le Rafale parce qu'on a réussi auparavant le Mirage 2000 et on a pu faire celui-ci qui, à la suite du Mirage F1, et cetera, et cetera.

L'aviation est une industrie à expérience cumulative, on ne s'improvise pas avionneur.”

## **CONFÉRENCE**

**Éric Trappier**

*PDG Dassault Aviation*

Bien, après ces belles images, on va vous présenter les résultats. Donc tout d'abord, quelques faits marquants. Le fait marquant de ce premier semestre, c'est la prise de commande, une prise de commande est exceptionnelle pour la société puisqu'elle cumule les contrats Rafale à l'export et en particulier celui des Émirats arabes unis pour 80, mais aussi la Grèce pour 6 avions supplémentaires et une reprise forte des commandes de Falcons avec 41 Falcons commandés ce semestre.

## **FAITS MARQUANTS**

Au même moment, la difficulté nouvelle, c'est la difficulté issue des crises que vous connaissez, qui créent une certaine complexité dans la supply chain et une pénurie aussi de main-d'œuvre que l'on peut voir chez nous, mais aussi dans l'ensemble des sociétés qui contribuent à la réalisation de nos avions.

## **CONTEXTE 1/3**

Le contexte, vous le connaissez, un contexte difficile entre la Russie et l'Ukraine, donc une guerre en Europe. Une crise sanitaire mondiale persistante, même si on a pu penser que le COVID était derrière nous. En réalité, en début de cette année, en janvier, on a été touché, on s'est remis en télétravail de crise. Et on voit bien que certains pays ont refermé complètement leurs frontières, comme la Chine, et qu'il y a réémergence du virus en ce moment

En France, les élections présidentielles qui ont vu la réélection du président Emmanuel Macron. Des législatives qui n'ont pas donné de majorité absolue à un groupe de partis et donc une formule un petit peu nouvelle dans la 5e République pour gouverner.

Ces crises ont créé une forte inflation que l'on voit aujourd'hui et qui risque de rester assez longtemps à ce fort niveau d'inflation. Et donc on commence à voir des signes de d'inquiétude sur la problématique de la croissance, ce qui met notre supply chain en tension puisqu'elle a redémarré, non seulement avec nos nos réussites Rafale et Falcon, mais aussi avec le redémarrage d'Airbus dans l'aviation commerciale.

Le Ramp Up et donc à nouveau le sujet, et après 2 ans de quoi qu'il en coûte en France, ce retour au travail intensif est un petit peu difficile, d'autant qu'on a des pénuries dans un certain nombre de

sujets, de matières, et que l'énergie va aussi peser sur la problématique à la fois de supply chaîne et [la problématique] sociale de par le l'inflation, donc un environnement complexe.

### **CONTEXTE 2/3**

En ce qui concerne la crise en Ukraine, dès que ces sanctions ont été décidées par l'Union européenne et par les États-Unis, et par d'autres d'ailleurs, immédiatement nous nous sommes conformés à ces sanctions et donc nous avons appliqué à Dassault, et à nos sous-traitants, la problématique de ces sanctions.

Ce qui se traduit par là, le gel de nos implantations en Russie. On avait un bureau à Moscou dans le domaine civil Falcon, on avait une filiale de Dassault Falcon service pour soutenir les avions localement Falcon qui opéraient et qui opèrent en Russie. Et on a arrêté toute activité commerciale de vente d'avions dans ce pays-là.

On doit subir aussi les contre-sanctions sur un certain nombre de matières qui nous touchent, nous et notre supply chain.

### **CONTEXTE 3/3**

Justement, les risques de la supply chain, j'en parlais avant : crise de 2020 dans le COVID, crise qui a perduré en 2021, crise de Russie et d'Ukraine, et nouvelles chaînes d'approvisionnement à mettre en place, risque fort sur les composants électroniques durement touchés par la crise COVID et qui pourrait l'être si une crise s'étendait à d'autres domaines du globe.

Bref, on a tous du mal à trouver les bons composants électroniques et ceci est une inquiétude. Heureusement, on a pris un certain nombre de mesures et en particulier, vous avez pu voir le la semaine dernière, le président lancer, et augmenter les capacités de fabrication et de développement de STMicroelectronics dans un partenariat franco-italien.

Alors même que les perspectives sont favorables pour la société, quand on regarde le carnet de commandes historique qui est fort, et donc une montée en cadence que nous sommes en train de réaliser, cette supply chain continue de nous inquiéter. On la surveille très fortement grâce aux tours de contrôle qui ont été mises en place, non seulement chez Dassault mais surtout au niveau du GIFAS.

### **RAFALES EXPORT**

Sur les programmes, le contrat Rafale Émirat qui a été lancé, signé l'année dernière, mais mis en vigueur en avril de cette année, qui assure une charge de travail jusqu'en 2031 pour nos usines. La Grèce, qui a commandé 6 Rafales de plus, l'Indonésie, qui a signé 2 contrats, un de 6 avions 1 de 36 avions, ces contrats ne sont pas encore en vigueur et donc on attend cette mise en vigueur cette année. Et on a l'exécution en cours avec la livraison de 7 Rafales export. Et je vous rappelle que la guidance de l'année c'est de livrer 13 Rafales en 2022.

Nous avons de nombreux prospects encore avec qui nous discutons et qui sont des contrats complémentaires prometteurs pour les années à venir ?

### **RAFALES FRANCE**

Poursuite des travaux du développement pour la France, le standard F4, qui sera le standard non seulement des armées françaises, Armée de l'air et Marine nationale, mais aussi des Émirats arabes

unis. Le lancement donc des travaux de productivité pour permettre un contrat de tranches 5 qui devrait être en 2023 pour autour de 42 avions.

Une réflexion aussi avec la France de l'économie de guerre, puisque le Président a affiché l'économie de guerre. On est en train d'y travailler avec le ministère des armées pour voir ce que ça va vouloir dire pour nous les industriels, globalement et au cas par cas. Donc ça c'est un travail générique que nous démarrons et qui devra résulter et se voir dans la future loi de programmation militaire annoncée par le président la semaine dernière.

### **SOUTIEN MILITAIRE**

Le soutien militaire, donc, comme vous l'avez vu aussi dans le film, mais avant de parler du soutien des Mirage 2000, on est en train de livrer les rétrofits de Mirage 2000D, 200D qui va continuer à voler en parallèle des avions Rafales avec des améliorations air-air et air-sol. Des contrats verticalisés, vous les connaissez, c'est Ravel pour le Rafale, Océan pour la TL2, et maintenant la mise en œuvre de Balzac pour le Mirage 2000, en particulier le Mirage 2000D, mais a aussi les autres Mirage 2000 qui continuent encore à voler pour les années qui viennent.

Sur l'export, le soutien des flottes et toutes les plateformes de services que nous mettons en place pour améliorer ce soutien et être au plus près de nos clients sur les Rafales qui ont déjà été livrées à 4 pays, les Égypte, le Qatar, l'Inde et la Grèce.

Notre centre de formation à Mérignac continue de tourner, en particulier en ce moment pour former les pilotes et les mécaniciens Grecs, qui ont acheté le Rafale.

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

Système de combat aérien du futur, lancé en février 2020. Les travaux de la phase 1A se sont terminés en début d'année. On attendait la contractualisation d'une phase 1B, logiquement à la suite de cette phase 1A, contrat qui aurait dû être signé en fin d'année dernière, ou du moins avant la fin 2021, qui a rencontré une difficulté d'interprétation de ce que veut dire maître d'œuvre entre Dassault et Airbus, nous en sommes toujours là, à l'heure où on se parle.

### **EURODRONE**

Eurodrone, comme ça a été vu dans le film, le contrat a été passé par Lokar à Airbus, donc Airbus, maître d'œuvre, Dassault accepte volontiers d'être sous-traitant d'Airbus, ça ne lui pose pas de problème. Et nous travaillons aussi avec Thales sur le système de communication dans ce cadre-là et sur les commandes de vol de l'Eurodrone.

### **AVIONS DE MISSIONS**

Les Falcons de mission, avec une commande de 4 Falcons pour la République de Corée. 4 Falcons qui seront transformés en avion de surveillance localement avec l'industrie coréenne.

L'albatros, les avions de surveillance maritime qui sont en cours de développement pour la Marine, il y a 7 avions. Et Archange, le programme de renseignement militaire, avec 2 avions, qui doit suivre après le retrait des Transall Gabriel.

La patrouille maritime, donc modernisation des ATL2, on a livré le 5e avion, il y en a encore quelques-uns à faire et on commence à réfléchir sur ce que pourrait être le futur avion de patrouille maritime

pour la France, et nous avons une offre que nous préparons à partir d'un Falcon 10X que nous remettrons à la DGA en pré-étude dans les semaines qui viennent.

### **FALCON**

Sur Falcon, comme je le disais au début, une reprise des ventes, 41 prises de commande, c'est un chiffre qui est en réalité un petit peu plus élevé que celui-là puisque nous avons annulé des avions en commande pour la Russie, en accord avec ses clients, compte tenu du fait qu'on ne pourra pas les livrer. Donc un très bon chiffre de prise de commande Falcon, le marché est très actif, principalement en Europe et aux États-Unis.

On enrichit la gamme avec la fin de développement du 6X, le programme se passe bien, j'aurai l'occasion d'en reparler.

Et puis on continue à travailler avec d'autres partenaires sur le développement et l'utilisation de technologies qui permettent de baisser l'empreinte carbone de l'aviation d'affaires et en particulier l'utilisation des SAFs, qu'il soient d'origine verte ou futur sur des SAFs alternatifs, ouverts, synthétiques, qui permettront de baisser fortement déjà de 50% la consommation des avions existants. Et on ira au-delà avec les avions futurs. Évidemment, la réserve c'est qu'il faut que ces SAFs soient produits à bonne quantité et distribués sur tous les aéroports. Ces SAFs coûteront un petit peu plus cher que le kérosène, mais je pense qu'à la fois nous en interne, Dassault et nos clients de de business jet sont prêts à payer un petit peu plus cher l'utilisation de leurs avions à partir de carburants qui seraient moins carbonés.

### **GAMME FALCON**

Voilà la gamme que je rappelle, du Falcon 2000 à 4000 nautiques, jusqu'au Falcon 10X, 7500 nautiques, en passant par le tout nouveau 6X à 5500 nautiques. Le 8X toujours à quasiment 6500 nautiques, le 7X un petit peu en dessous et le plus ancien, le Falcon 900 qui continue à se vendre avec un range de 4750 nautiques.

### **FALCON 6X**

Le 6X, entrée en service, comme ça a été rappelé dans le film, ce que j'ai annoncé lors du salon de EBACE à Genève de l'aviation d'affaires, un décalage de 6 mois compte tenu de toutes les difficultés que nous rencontrons, issus principalement de la crise COVID et qui fait qu'on est un petit peu en retard sur l'horaire, on préfère prendre un peu plus de temps pour être sûr d'avoir les capacités, d'avoir 1) la certification 2) la capacité de livrer les premiers avions.

Donc l'entrée en service a été décalée à la mi-2023, alors qu'elle était prévue à début 2023.

L'avion finalise un World Tour, il vient de faire quasiment le tour du monde en passant par l'Asie lointaine, les États-Unis, un petit peu partout en Europe. C'est un World Tour qui permet de montrer l'avion à nos clients sur place, mais surtout à tester l'avion en condition opérationnelle avec toute une équipe à bord qui est capable de voir tous les petits défauts de jeunesse de l'avion, et de les corriger avant qu'on livre les premiers avions à la mi-2023.

On est en pleine montée en cadence industrielle, c'est l'avion numéro 4 qui était [en cadence] basse, mais on a déjà les premiers avions de série en cours de d'aménagement à Little Rock pour ce qu'on appelle la completion.



Oui, j'ai oublié de dire que la cabine, qui est une cabine très spacieuse dont vous avez pu voir quelques images dans le film, a été récompensée pour son design par plusieurs organismes. C'est vraiment une réussite pour nous et, je l'espère, nos clients vont grandement l'apprécier en vol.

### **FALCON 10X**

Falcon 10X, on continue son développement, entrée en service toujours prévue fin 2025. Avion à très long rayon d'action, donc pour nous c'est l'arrivée de ce type d'avion dans notre gamme d'avions, il ne l'était pas avant. On en profite pour développer un nouveau cockpit, on a un centre d'innovations technologiques comme les voilures en carbone, tout ça vous a déjà été présenté.

Là aussi, la cabine sur laquelle on insiste beaucoup en termes de confort puisque ce sont à priori des vols longs, puisque c'est un ultra-longue range, un design qui a déjà commencé à recevoir un certain nombre de récompenses grâce en particulier aux maquettes grandeur 1 que nous avons fabriqué et que nous baladons tout autour du monde pour que nos futurs clients puissent déjà se rendre compte du côté agréable et du côté efficace que cette cabine aura une fois que l'avion sera en vol.

L'avancement du programme, donc on a fini les essais en soufflerie, on a commencé à produire les premières pièces du Falcon 10X. Le programme de développement du moteur, le Pearl10X se passe très bien avec déjà plus de 1000 heures d'essais, donc pour l'instant nous sommes assez satisfaits du développement.

Bien sûr, c'est un, c'est un planning ambitieux. Là aussi, les difficultés du COVID nous ont empêché de travailler comme on le fait d'habitude en plateau intégré à Saint-Cloud avant que chacun retourne dans sa société faire les développements ad hoc. Donc toutes ces difficultés des années 2020 et 2021 se ressentent fortement sur le planning, mais pour l'instant on est ambitieux et on reste sur ce planning de fin 2025.

### **APRÈS VENTE FALCON**

Sur la prévente Falcon, donc le support Falcon, on a repris le le tour du monde de ce qu'on appelle les séminaires en présentiel, c'est à dire, ça permet à nos clients de se tenir au courant des dernières nouveautés en matière de soutien, en matière de capacité d'amélioration, des optimisations de vol de Falcon. Enfin, tout un tas de de publications que l'on fait, mais qu'il est plus facile d'expliquer quand on a les clients en présentiel, donc c'est toujours très populaire. Et donc la reprise de ces séminaires est une bonne chose pour voir de visu nos clients.

On est en train de déployer un SAP mondial pour une gestion mondiale. Vous savez qu'avant on avait une gestion en France pour la partie Est du monde et une autre aux États-Unis dans notre filiale Dassault Falcon Jet pour les États-Unis et l'ensemble de l'Amérique du Sud et Canada. Et donc on a souhaité réunir ça pour faciliter la vie de nos clients. C'est pas si simple de fusionner 2 systèmes existants, donc ça a rencontré quelques petites difficultés qui ont gêné nos clients, mais on est en train de corriger cet ensemble. Il y a des bonnes choses et de temps en temps, il y a des difficultés, il faut aussi pouvoir en parler.

Le réseau de stations-services, il a souffert par le COVID et une partie de ce réseau souffre à cause de la crise russe puisque un certain nombre d'avions russes étaient soutenus, en particulier en Suisse, par notre filiale Tag Maintenance Service. Donc ça reste une difficulté puisque ils n'ont pas retrouvé le niveau d'activité qu'ils pouvaient avoir en 2019.

### **RÉSULTATS**

-

**PRISES DE COMMANDES, LIVRAISON ET CARNET DE COMMANDES**  
**(en unité - avions neufs)**

À partir de cette présentation très générique, en complément du film, je passe directement aux résultats : donc une prise de commande exceptionnelle pour un premier semestre 2022, avec 127 avions commandés, 41 Falcons, 86 Rafales, donc en forte hausse bien sûr. 21 avions livrés, 14 Falcons et 7 Rafales, conformément à nos prévisions, et donc ceci portent le carnet de commande à 247 avions, 82 Falcons, 125 Rafales à l'export et 40 Rafales France, 40 Rafale France sont les 28 de la 4T2 plus les 12 en remplacement des avions d'occasion qui sont partis en Grèce.

**PRISES DE COMMANDES, CHIFFRE D'AFFAIRES ET CARNET DE COMMANDES**  
**(en Md€)**

En termes de chiffres donc, ça fait cette prise de commande historique de de 16,3 milliards d'euros.

En termes de chiffres d'affaires, un chiffre d'affaires équivalent l'année dernière de 3,1 milliards, conforme à nos prévisions.

Et donc un carnet de commandes consolidées qui passe à 34,1 milliards, avec, vous voyez, un fort pourcentage du Rafale Export puisqu'on est à 65% du carnet avec le Rafale Export, 22% pour le Rafale France, c'est les 40 Rafale dont je parlais, et 13% pour le Falcon, puisque ça c'est le carnet cumulé et que les Falcons se livrent plus rapidement que les Rafales.

Vous voyez sur le chiffre d'affaires, le pourcentage est un petit peu différent, vous avez un fort pourcentage toujours du Rafale, puisqu'on livre pas mal de Rafales exportations, 22% aussi pour la France mais un petit peu plus élevée pour le Falcon avec 31% qui traduit bien le niveau d'activité dans la société entre France Export et Falcon.

**R&D AUTOFINANCÉS CONSOLIDÉS**  
**(en M€ et en % du chiffre d'affaires)**

Un effort autofinancé toujours très important puisque on cumule le 6X et le 10X et que le 10X est en train de monter en puissance, donc 278 millions en évolution à la hausse par rapport à l'année dernière. Et à la fin de l'année, on aura un un niveau d'autofinancement un petit peu plus élevé que celui de 2021.

**THALES**

Thales a clôturé ses résultats aujourd'hui comme nous, mais les communiquera demain. Donc je vais être rapide, mais comme leur compte sont dans les nôtres, j'irai rapidement à l'EBIT, 891 millions d'euros, soit 10,8% du chiffre d'affaires pour un résultat net de 726 millions d'euros, soit 8,8% en net, donc en augmentation par rapport à l'année dernière, ce qui nous permet nous d'avoir la part de Thales que nous mettons pour produire le résultat net.

**COMPTE DE RÉSULTAT AJUSTÉ CONSOLIDÉ AJUSTÉ**

Donc le résultat proprement dit, chiffre d'affaires donc de 3,098 milliards, quasiment identique à l'année dernière. Un résultat opérationnel à 200 millions d'euros, qui fait une marge opérationnelle de 6,5%, en augmentation de 0,9% par rapport au premier semestre 2021.

Résultats financiers équivalents, donc Thales, le pourcentage de Dassault dans Thales nous permet de consolider 183 millions sur le résultat net.

Des impôts à peu près du même niveau que l'année dernière et ce qui nous fait une marge nette de 318 millions d'euros, soit une marge nette de 10,3%, en net hausse par rapport à l'année dernière.

### **TRÉSORERIE CONSOLIDÉE DISPONIBLE**

Une trésorerie forte, 6,3 milliards d'euros. Nous sommes bien abondés par les contrats exportations du Rafale qui enrichissent cette trésorerie.

### **OBJECTIF 2022**

La guidance, c'est inchangé, donc on prévoit toujours de livrer 13 Rafales et 35 Falcons en 2022, avec un chiffre d'affaires 2022 légèrement en baisse par rapport à 2021 comme on l'avait annoncé au début de cette année, et ceci malgré les difficultés de pénurie et de matières qu'on espère pouvoir maîtriser cette année.

### **AVERTISSEMENT**

Voilà ce que je voulais vous dire pour ces résultats avant de passer la traditionnelle séance de questions-réponses.

## QUESTIONS-RÉPONSES

**Nikolas [inaudible] de la Frankfurt [inaudible]** : Vous avez mentionné les négociations sur le SCAF avec Airbus Defense and Space. J'ai 3 petites questions. La première question, est-ce qu'un échec est vraiment pensable pour vous, c'est possible ? Et qu'est-ce qu'il y a comme plan B s'il y a un chèque sur le SCAF ?

2e question, est-ce qu'il y a assez soutien de la politique comme le SCAF et d'origine un projet politique franco-allemand ?

Et 3e question, vous avez mentionné que l'année 2040 n'est plus possible, n'est plus pensable. Vous avez mentionné que les années 2050 sont plutôt réalistes pour le SCAF. Pourriez-vous expliquer pourquoi ? Merci.

**Éric Trappier (Dassault Aviation)** : Oui. Alors votre première question, le problème c'est de savoir ce qu'on veut dire par échec. Moi un échec, c'est si mes forces armées ne sont pas heureuses quand je livrerai l'avion, c'est ça pour moi l'échec.

Donc l'important, c'est d'être sûr qu'on est en train de construire, comme quand on fait une maison, des fondations qui soient solides. Des fondations solides nécessitent un maître d'œuvre et un architecte qui s'engagent sur le fait que demain la maison sera solide parce que les fondations sont solides. Ces fondations, on les a basées sur des hypothèses simples, explicites et que tout industriel dans le monde suit : une maîtrise d'œuvre forte. C'est d'ailleurs les mêmes raisons qui nous ont conduit, Leonardo et moi, à demander à Airbus d'être strong prime en anglais dans le terme, donc maître de fort, pour l'Eurodrone. Ce que nous acceptons parfaitement, il n'y a pas de problème.

Donc on demande simplement la réciprocité, d'être reconnu pour l'ensemble du programme NGF, qui n'est qu'un pilier du SCAF, puisque dans le SCAF il y a le moteur, il y a le système de système, il y a tout un tas de choses à côté. Sur ce pilier là, dans lequel nous sommes ceux qui avons été désignés pour être le maître d'œuvre, qu'il y ait bien un respect de cette maîtrise d'œuvre et pas simplement pour une phase 1B, mais pour être capable d'aller jusqu'au vol, parce que nous, ce qui nous intéresse, c'est d'aller un jour livrer des avions à des armées opérationnelles et c'est notre engagement, c'est celui qu'on prend.

Et ce qu'on demande à Airbus, c'est de nous faire confiance, ce qu'on demande aux Allemands, c'est de nous faire confiance, pour que ce leadership assumé des Français de Dassault Aviation puisse s'exercer sans aucune contrainte. Ce qui ne veut pas dire qu'on n'est pas prêt à coopérer, là aussi, on peut avoir des différences sur la matière, de coopérer.

Nous souhaitons coopérer, comme nous l'avons fait sur neurones avec 6 pays, et qui a permis à faire voler un démonstrateur, ce qui est en train de se faire en ce moment sur le NGF, c'est bien d'un démonstrateur qu'on parle, de faire voler un démonstrateur qui était non seulement conforme à ses performances, mais meilleures que les performances sur lesquelles on s'était engagés, avec un leader clair qui était Dassault Aviation, architecte du sujet, une maîtrise d'ouvrage claire qui était la France avec la DGA, et d'autres pays qui coopéraient parfaitement bien et qui assumaient le rôle qu'on leur avait distribué.

Donc, c'est ça qu'on souhaite comme succès.

Après, si c'est pas possible, vous vous appelez ça un échec, moi j'appelle ça la réalité.

Est-ce que c'est un projet politique ? Oui, c'est un projet politique. Mais est-ce qu'un projet politique doit privilégier des contraintes politiques où privilégier des développements qui permettent de garantir qu'on fera un haut niveau de performance à nos armées. Et le contexte se prête plutôt à se dire qu'il vaut mieux être sûr qu'on fasse un haut niveau de performance de nos armées dans un temps qui est compté.

Alors j'en viens à la 3e question, qui est le temps. Très certainement, j'ai un peu exagéré le trait de passer de 2040 à 2050 mais 2040 c'était au début de l'affaire quand tout devait s'enchaîner au millimètre près. Et on disait à l'époque que le premier vol pourrait avoir lieu fin 2025, puis après on a dit 2026, puis après on a dit 2027. Aujourd'hui je ne sais pas ce qu'on dit, peut-être 2028.

Donc déjà on a perdu 3 ans en 2 ans. Donc si j'extrapole, un programme qui dure 20 ans, vous voyez que le 10 ans que j'ai rajouté à 2040 est plutôt court.

Voilà. Alors ça veut dire quoi ce 2050 que j'ai affiché ? Ça veut dire que si chaque fois, tous les 2 ans ou tous les ans, il faut rediscuter sans cesse avec son partenaire parce qu'il n'est pas d'accord avec vous alors même que vous êtes censé être le leader, à ce moment-là, ça devient impossible.

Sauf si on a le temps devant nous. Voilà ce que ça veut dire les déclarations que j'ai faites et que j'assume.

Autre question ?

**Pascal Samama (BFM Business) :** Hier, le Tempest a été présenté avec un calendrier bien plus court, 2025 pour un démonstrateur, 2035 pour un avion opérationnel. Est-ce que ça ne risque pas de créer, ce que disait mon confrère, un échec pour le SCAF. Si un avion concurrent arrive bien plus tôt en Europe, on a vu qu'en Europe, les Européens achetaient très facilement des avions américains, est-ce qu'ils ne vont pas acheter très facilement des avions d'une coalition italienne et britannique ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** Mais je suis parfaitement d'accord et ce que vient de déclarer BAE Systems est totalement en conformité avec ce que je suis en train de dire.

BAE Systems est leader. Je crois que vous avez pu tous voir, le Tempest, les déclarations de BAE Systems, SAB n'est pas co-contractant ou main partner ou je ne sais quoi avec BAE, c'est BAE qui est le leader. Et en tant que Leader, il prend ses responsabilités, il s'engage en disant, je vais faire voler un avion en 2025, on verra en 2025 quand même, ça va se rapprocher assez vite, c'est dans 3 ans, mais il est leader.

Mais moi, c'est ce que je demande. Je ne demande pas mieux et je ne suis pas contre la coopération à 3 avec les Allemands et avec les Espagnols. Au contraire, je suis un de ceux qui y est allé dès le début, ce qui pour mon groupe est quand même assez exceptionnel. Mais pas à n'importe quelle méthode d'organisation. Et il y a un différent, je ne dis pas que j'ai raison et que Airbus a tort, je dis qu'il y a un différent.

Moi je préconise un leadership fort de la part de Dassault pour arriver justement à aller rapidement aux résultats de faire voler un démonstrateur dans lesquels les spécifications sont plus ou moins en train de s'arrêter et sur lesquelles les 3 pays arrivent à se mettre d'accord. Donc maintenant, il faut aller au but, pour aller au but, il faut un chef.

Moi je suis désolé, dans l'industrie, quand vous construisez une grande tour ou que vous construisez un Airbus, il y a un leader, il y a un bureau d'études. Ça ne veut pas dire qu'on ne coopère pas avec

d'autres, on coopère tous les jours sur les Falcons aussi, mais ce sont des sous-traitants. De la même manière que moi, j'accepte d'être sous-traitant d'Airbus pour l'Eurodrone et il y a un leader fort.

Donc Airbus s'est engagé vis-à-vis de Lokar, on fera tout pour, nous, tenir nos engagements vis-à-vis d'Airbus tiennent ses engagements vis-à-vis de Lokar. C'est normal, ça me va très bien, je n'ai jamais demandé à être co-développeur de l'Eurodrone, j'ai demandé un certain nombre de parties qui ont été acceptées par Airbus et c'est logique.

Et c'est ça qui fera que l'Europe sera efficace. C'est pas l'Europe de la duplication, où chacun veut faire ce que l'autre a envie de faire aussi. Voilà, c'est ma conception, je l'assume. Et ça n'a rien à voir avec le fait que ça soit ou pas un projet politique.

Donc oui BAE est leader, comme Airbus est leader de l'Eurodrone. Il faut que sur NGF, qui je le rappelle n'est qu'un pilier, Dassault soit leader incontesté, strong prime, du NGF reconnu par les 3 nations, et par notre partenaire principal qui est Airbus. Le jour où il y a ça, il n'y a plus de problème.

Et comme dirait Guillaume Faury, on n'en est pas loin, sauf qu'on n'y est pas.

**[Non identifié]** : Monsieur le Président, j'ai l'impression que tout vous réussit jusqu'ici. Vous vendez des Rafales comme des petits pains, vous lancez 2 Falcons en même temps dans un géant 10X. Vous vous tirez même élégamment d'affaires d'un conflit social extrêmement dur.

Mais, j'ai bien l'impression qu'il y a des épreuves qui vous attendent. 2 épreuves au moins. La première c'est ce SCAF.

Est-ce que vous pensez pas que ça SCAF est un tissu d'impossibilité, d'incompatibilité ?

Les 2 pays, l'Allemagne et la France sont incompatibles, en politique de défense et en industrie.

Les 2 entreprises, Airbus et Dassault, sont incompatibles.

Airbus, qui n'a pas les capacités, ne veut rien entendre de votre théorie du best athletes.

Alors, est-ce que vous n'avez pas en fait, derrière l'idée, une Botte de Nevers, avec ce plan B ?

Et est-ce que vous pourriez nous dire un peu plus ce que revête ce plan B ?

La 2e épreuve que je vous que je vois, c'est cette charge énorme de travail qui s'abat sur l'entreprise.

Comment allez-vous faire face à cela ? Est-ce que vous avez prévu un plan d'embauche et à quel niveau, au niveau du groupe ?

Quelle spécialité attendez-vous ? Quels profils ?

Et surtout, est-ce que vous allez renforcer l'effectif d'atelier ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation)** : Alors l'épreuve est peut-être plus difficile qu'on ne l'imagine, car vous avez en face de vous des recrutements d'ingénieurs qui vont buter sur un drôle de truc, c'est que à SUPAERO, il y a une masse de l'élève ingénieur qui défile maintenant, qui manifeste contre l'avion au motif que ça fait du CO<sub>2</sub>.

Pourriez-vous nous expliquer comment vous arrivez à séduire ces nouvelles populations de jeunes, s'il vous plaît ?

Bien, écoutez, merci premièrement de stimuler face à toutes ces réussites, les challenges à venir puisque effectivement ce sont des vrais challenges. Je vais essayer de répondre sujet par sujet.

Le premier sujet, l'incompatibilité, nous on a trouvé la solution, la solution on vous l'a dit, c'est un leadership clair de Dassault sur le pilier 1.

Si ceci n'est pas accepté, alors on peut l'appeler un échec, mais il y aura donc un plan B. Quel qu'il soit, de toute façon la nature a toujours besoin d'un plan B, voilà. Je ne peux pas vous en parler aujourd'hui parce que le jour où j'en parlerai, j'en parlerai d'abord à mes autorités et en particulier au ministère des armées, et cetera et cetera. Donc c'est pas c'est pas encore l'heure d'en parler mais croyez-moi, on y travaille activement.

L'incompatibilité, alors d'abord la référence à la Botte de Nevers est difficile parce que la Botte de Nevers, c'est Lagardère. Et Lagardère, c'est plutôt Airbus que Dassault.

Donc non, ce n'est pas une Botte de Nevers, tout industriel normalement fait doit être prêt à avoir un plan B. Le plan A, je le répète aujourd'hui c'est le NGF, c'est le SCAF. Moi je travaille toujours à essayer de réussir dans ce domaine là, mais je vais pas accepter n'importe quoi et en particulier je ne vais pas remettre en cause les hypothèses de départ parce qu'on a un différend aujourd'hui.

Donc pour moi les choses sont claires, je veux être placée en position de commande et de contrôle, ce que Airbus n'accepte pas aujourd'hui. Donc il faut juste régler ce problème là, si ça se règle, il n'y a plus de problème.

Sur le 2e sujet des embauches, vous avez raison, c'est un sujet difficile, d'autant que, malgré le fait que le pays ait un fort taux de non emploi, de chômage pour le dire clairement, toutes les entreprises ont du mal à embaucher.

Alors, je dirais presque que nous d'abord, on a un peu de chance mais on l'a générée la chance, elle nous vient de notre ADN. C'est que les gens qui rentrent chez Dassault, ils aiment les avions et alors, ce que vous avez dit avant qu'il y a un fait la réussite, c'est qu'il y a des avions nouveaux en cours, qu'il y a des programmes en cours, que quand vous vendez un Rafale à l'exportation, vous avez besoin quand même de développer des nouvelles versions, vous avez besoin d'envoyer des gens à l'autre bout du monde, soutenir l'avion.

Bref, les gens qui rentrent chez Dassault savent qu'ils vont pouvoir toucher l'avion. Vraiment le toucher. D'autant qu'en plus on essaye de faire un peu de dynamique entre Saint-Cloud et Mérignac et Istres, ce qui permet de toucher et de sentir un peu le kérosène. Excusez-moi, nous, on a encore l'amour du kérosène, mais on va se soigner et on va faire du SAF.

Donc, pour répondre à votre question, oui, on a besoin de plus d'ingénieurs et de plus de compagnons dans les ateliers. On a donc un plan de recrutement qui est estimé aujourd'hui en début d'année, quand on a vu toutes ces bonnes nouvelles arriver, à 1300 personnes pour le groupe. Aujourd'hui, il y a mi-année, on a déjà embauché plus de 700 personnes, donc on a fait plus de la moitié à mi-année.

Ce n'est pas facile. On a simplifié les procédures, on a été beaucoup plus rapide, on a toujours les contraintes de confidentialité, problème de sécurité, on peut pas embaucher n'importe qui non plus, on ne va pas chercher les gens en Chine par exemple. Donc effectivement, c'est complexe, on a une

industrie de défense pointue mais on y arrive. Là où c'est plus difficile et c'est ça qui est une de mes craintes du début, c'est dans la supply chain.

J'ai la chance d'être aussi président de l'UMM, les industries de la métallurgie donc je vais visiter des chantiers, que ça soit dans l'aéronautique, le naval, la sidérurgie, etc., toutes ces sociétés en territoire ont du mal à embaucher.

Donc c'est là qu'il va falloir séduire les jeunes pour les ramener dans l'industrie, et c'est pour ça que je mène une campagne pour l'industrie, pour réindustrialiser le pays parce que je ne crois pas qu'un pays est souverain s'il n'a pas une industrie. Et une industrie, pour moi c'est pas simplement la conception, c'est la conception, la fabrication et la chaîne de sous-traitance.

Ça veut pas dire qu'on fait tout exclusivement en France, ça veut simplement dire qu'on a des assets solides en France. Donc il va falloir être capable de mener une politique de réindustrialisation, souhaitée par tout le monde, semble-t-il même si depuis 20 ans on désindustrialise la France. Peut-être que le COVID a ouvert les yeux de beaucoup, tant mieux. Mais maintenant, il va falloir passer des paroles aux actes. Il va falloir aider, les centres de formation, l'éducation nationale, tout ça doit aller vers le sens de favoriser l'industrie parce qu'on en a besoin.

Bon, nous, on a encore de la chance chez Dassault, je vous rassure, on a toujours un turnover extrêmement faible par rapport à la moyenne. C'est quelques démissions par an. Donc les gens rentrent toujours en général après les études et finissent à la retraite, c'est une des caractéristiques de Dassault.

On a une petite société, j'aime à le dire, nous ne sommes pas des grandes sociétés comme Lockheed, Boeing ou Airbus. Nous sommes une petite société de 12000 personnes, tout le monde se connaît, tout le monde aime les avions, et les SUPAERO qui rentrent chez nous ne manifestent pas devant chez nous parce qu'ils n'aiment pas l'avion. On vérifie quand même qu'ils aiment l'avion avant de les embaucher, c'est quand même mieux. Ce qui ne veut pas dire qu'ils ne vont pas travailler à des solutions qui vont aider à la décarbonation, tant mieux. Mais voilà.

Donc, on a des beaux challenge mais honnêtement je préfère avoir ces challenges là et un carnet de commande plein, qu'un carnet de commande vide et moins de challenges de ce niveau-là. Voilà, c'est d'autres challenges, tant mieux hein, ça va éviter qu'on s'endorme. On a quelques sujets sur lesquels on va avoir du mal à s'endormir.

**Sarah White (Financial Times)** : Bonjour, je reviens aussi sur le sur le SCAF donc je voudrais savoir combien de temps vous pouvez continuer comme ça, sans accord avec Airbus et si vous vous avez une date limite pour trancher ?

Et j'avais une aussi une question, industriellement en ce moment, quel est votre plus grand défi ? Est-ce que ce sont les chaînes d'approvisionnement et en quoi ? Ou est-ce que c'est plutôt des sujets énergétiques, par exemple, qui commencent à vous préoccuper ?

Donc je voulais juste une vue d'ensemble sur le plus grand défi actuel.

**Éric Trappier (Dassault Aviation)** : Le plus grand défi, pour répondre à la 2e question, d'abord, c'est bien la supply chain. La supply chain, c'est énorme, c'est-à-dire quand je dis supply chain, nous, on voit des rangs 1, on a l'habitude de travailler aussi beaucoup avec les PME. Mais chaque société avec qui on travaille, travaille elle-même avec des sociétés. Et quand on a eu le début de la crise avec l'Ukraine,



c'était un des premiers sujets de faire un mapping de qui travaille pour qui jusqu'à la dernière vis, le dernier boulon, et cetera, parce que vous avez les approvisionnements des gros éléments, mais derrière, jusqu'à la matière, d'où vient la matière, comment on la sécurise, et cetera, et cetera.

Donc ça, c'est le premier défi dans le contexte du moment, de la crise ukrainienne, du COVID aussi parce que le COVID a pas aidé sur les chaînes logistiques, ça a tout compliqué et d'une certaine redistribution, de qui fait quoi dans un certain nombre de domaines. Donc oui, c'est ça le, le numéro 1, vraiment.

Sur le SCAF, je me suis déjà exprimé donc je vais le redire, je pense qu'il y a un moment donné, il faut savoir dire Go où Stop. Il faut se laisser, pour nous, jusqu'à la fin de l'année. De toutes les manières, c'est ce que j'avais déjà dit aussi, nos équipes ont été redistribuées ailleurs. On a du boulot, ils peuvent pas rester comme ça pendant 6 mois, un an, à rien faire et à attendre qu'il y ait un deal qui se noue. Donc moyennant quoi, elles ont été réorientées.

Si jamais on trouvait un accord qui allait à tout le monde. Il faudra ensuite le temps de remobiliser nos équipes là-dessus, donc de retrouver des forces vives pour y aller. Pour l'instant, elles font autre chose. Donc il faudrait aussi un certain temps avant de pouvoir mettre en vigueur ce contrat si jamais on arrive à le signer. Voilà.

Donc fin de l'année me paraît être, pour une décision dans les dans les semaines ou 1 ou 2 mois qui viennent, la fin de l'année c'est ça n'a rien d'un ultimatum, mais je pense qu'on peut pas rester comme ça, le stylo en l'air pendant des années.

**Pierre Tran (SLD INFO) :** Vous avez parlé directement avec Monsieur Guillaume Faury, récemment.

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** On se parle tous les jours, il est patron du GIFAS, j'étais patron du GFAS avant lui et on a beaucoup de choses en commun et en particulier la fameuse supply chain aéronautique qui nous inquiète tous les 2 et sur lesquels on se parle beaucoup. En général on se parle peu du SCAF.

**Pierre Tran (SLD INFO) :** Et pourquoi pas ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** Parce que mes interlocuteurs désignés sont allemands et espagnols et que Guillaume faury n'est pas allemand ni espagnol.

**Pierre Tran (SLD INFO) :** Petite explication ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation) :** Vous avez un programme dans le domaine de la défense, donc vous avez l'Allemagne, vous avez l'Espagne, vous avez la France. Bon il y a un champion sur le pilier 1, vous avez un champion français qui est Dassault, un Français qui le dirige. Vous avez en Allemagne une société qui s'appelle Airbus Defence Space, dont le patron est un Allemand, Michael Schoellhorn, ça veut pas dire que Guillaume est pas le pilote de de l'ensemble. Mais l'interlocuteur sur le sujet SCAF, c'est Michael Schoellhorn.

Et puis vous en avez un autre encore en Espagne, qui est un Airbus Espagne.

Ce qui fait qu'en général quand on est tous les 3, j'ai 2 Airbus face à moi et après je peux encore parler à Guillaume.

**Pierre Tran (SLD INFO) :** Monsieur Faury, il est le patron des patrons.

**Éric Trappier (Dassault Aviation)** : L'Allemagne et l'Espagne, et oui, il est le patron, il n'y a pas de doute, que ça soit Michael ou l'espagnol, d'ailleurs l'espagnol, il reporte lui-même à Michael, donc vous voyez, c'est Airbus, il y a pas de doute. Je n'ai pas de doute sur qui pilote Airbus.

Mais j'ai répondu précisément à votre question.

**[Non identifié]** : Juste une petite question sur l'accélération des cadences de production de Rafale. Le Président de la République a parlé d'économie de guerre, comment est-ce que vous interprétez ça ? Où en êtes-vous des cadences de production ? Et jusqu'où pouvez-vous aller ?

**Éric Trappier (Dassault Aviation)** : Alors nous, on avait anticipé, peut-être, ce que le président allait dire puisqu'on a anticipé le passage à cadence 3 du Rafale. On n'en a pas totalement besoin aujourd'hui, mais on l'a anticipé parce qu'on pense qu'on va en avoir encore d'autres contrats qui pourraient aller un petit peu plus vite, et on espère d'ailleurs avoir des contrats pour la France. On espère que la tranche 5 va être signée.

Vous vous rappelez quand même que pour la France il y a eu décalage de livraisons des avions commandés par la France et pas pour des raisons exports, pour des raisons purement budgétaires françaises. Donc la 4T2 de 28 avions, ça fait bien longtemps qu'on aurait dû la livrer à la France et à la demande des autorités françaises, on l'a décalé et elle ne commencera à se livrer qu'en toute fin d'année de 2022 et surtout à partir de 2023, auquel s'ajouteront les 12 avions de remplacement des 12 Grecs qui ont été prélevés sur le stock français et qui fera les 40.

Donc ces avions sont programmés conformément à la loi de programmation militaire et aux commandes qui ont été passées. Donc, s'il faut accélérer, et bien on monte en puissance, mais il y a toujours un temps de montée en puissance, le claquement de doigts ne peut pas accélérer à ce point la livraison des avions de combat.

Ça se prévoit quand même d'une certaine manière. Non pas que on pourrait pas accélérer chez Dassault, mais d'un autre côté, il y a toute la supply chain, celle dont je vous dis qu'il y a des difficultés. Donc il faut aussi que tout le monde puisse accélérer de manière synchrone. Et grosso modo pour monter une cadence d'un point, c'est à peu près un an. C'est à dire que si vous vous livrez un avion en 3 ans, fabriquer un avion en 3 ans, le temps de monter une cadence, c'est un an de plus.

Alors après, on peut faire des efforts, on peut se mobiliser, mais vous voyez, il y a pénurie de main-d'œuvre, on ne peut pas d'un seul coup doubler les chaînes de production du jour, on n'aurait pas les bras, on ne va pas demander aux gens de travailler jour et nuit. Déjà que nos salariés acceptent de faire des heures supplémentaires et c'est très bien. D'ailleurs, ça leur permet d'augmenter un peu leur rémunération. Ils acceptent de travailler un peu plus et tant mieux. Bravo.

Et on fait appel à l'intérim. C'est pas qu'on ait envie de faire appel à l'intérim, c'est que ça permet de gagner du temps en attendant qu'on embauche, qu'on forme, parce qu'il faut former aussi, vous embauchez les jeunes c'est pas parce qu'ils sortent d'école qu'ils savent ce que c'est qu'un avion. Et voilà, l'accélération qu'on vit en ce moment, mais accélérer encore plus que ce qu'on fait nous là aujourd'hui très précisément, c'est ça, ça sera pas simple.

Mais on discute avec le ministère des armées sur ce que veut dire économie de guerre, on débute, on débute à peine des discussions dans le sujet. Donc je pense qu'il y a aussi une réflexion sur les processus d'acquisition.

On parlait tout à l'heure du SCAF. Vous voyez, pourquoi le neurone ça a été vite ? Parce qu'on nous a commandé le neurone, le démonstrateur neurone, on nous l'a commandé pour aller jusqu'au premier vol, y compris la campagne d'essai. On ne nous a pas fait une phase 1A, une phase 1B, une phase 2 et à chaque fois des discussions sans fin entre chaque phase. On aurait passé tous ces contrats là dès le début, ça aurait été plus vite.

Donc il y a aussi une manière de mieux contractualiser, et d'aller plus rapidement au résultat, donc ce n'est pas simplement les industriels, c'est des industriels, avec la DGA, avec le ministère des armées, avec le budget, il faut avoir le budget aussi. Donc c'est une grande réflexion qui démarre.

**[Non identifié]** : Dites-moi si je me trompe, mais lorsque j'ai vu à la télévision les 2 Rafales s'accrocher en vol et atterrir sans problème, j'ai cru comprendre pourquoi vous vous accrochiez tant à vos commandes de vol parce qu'elles doivent être drôlement costaud vos commandeurs de vol, parce que les 2 avions ont atterri comme si c'était rien passé.

**Éric Trappier (Dassault Aviation)** : J'aime autant vous dire que je pense que là, plus que les commandes de vol, c'est le trèfle à 4 feuilles qui a fonctionné parce qu'ils ont eu beaucoup de chance, ça aurait pu beaucoup plus mal finir. Ils ont eu beaucoup de chance et effectivement ils ont, malgré les dégâts, ils ont pu rentrer en vol. Voilà. C'est miraculeux. On est très fiers de nos commandes de vol, vous le savez bien.

Mais on en est très fier parce que c'est une des pierres angulaires qui a été voulue par Marcel Dassault, sur laquelle on a développé nos capacités. On développe nos composants, on développe nos cartes électroniques, on développe nos cerveaux commandes, on développe l'architecture et tout ça est intégré dès le départ avec la conception du bureau d'étude. C'est unique dans le monde, même les Américains reconnaissent que c'est l'endroit où on est les meilleurs au monde. Donc c'est pour ça qu'on en est très fiers.

Bon, tant mieux que ça puisse permettre de sauver des avions, ça permet surtout de faire des avions performants. Pas simplement les Rafales d'ailleurs, mais aussi nos Falcons.

Bien, je pense qu'on a épuisé la liste de questions pour cet été. En général, c'est un petit peu plus constant au mois de mars, quand on a les résultats finaux. Mais enfin là, le mérite c'était quand même cette prise de commande exceptionnelle, je pense qu'on n'aura pas des semestres comme ça tous les ans.

Voilà, merci à vous.

Et puis passez un bel été. Studieux ou en vacances pour ceux qui pourront en prendre. Et il faut de temps en temps en prendre pour se reposer la tête.

Merci à vous. Bonne soirée.