

COMMUNIQUE DE PRESSE

L'aviation commerciale et la hausse des dépenses militaires alimentent les solides performances de l'industrie de l'Aéronautique et de la Défense.

Paris (le 13 juin 2017) – AlixPartners publie aujourd'hui son étude annuelle sur l'industrie mondiale de l'Aéronautique et de la Défense. L'étude souligne la bonne santé globale du secteur, portée par les performances des segments de la Défense et de l'aviation commerciale.

- Les fondamentaux de l'industrie restent sains, enregistrant une hausse des revenus de 3,8% en 2016 par rapport à l'année dernière ainsi qu'une confortable marge de 8,8%. Cependant, les bénéfices de la filière ont baissé de 1% par rapport à 2015, principalement en raison de difficultés rencontrées par les OEMs du secteur de l'aviation et certains fournisseurs des segments cabines et moteurs.
- Les facteurs macro-économiques (croissance du PIB, prix du pétrole, prix des matières premières, taux d'intérêt) restent porteurs pour cette industrie, bien que moins favorables qu'en 2015.
- Les carnets de commandes se situent toujours à des niveaux records : au-delà des 13 000 avions. Les avionneurs mettent dorénavant l'accent sur les augmentations de cadence, qui ont d'ailleurs rencontré des difficultés en 2016. Les commandes ont baissé en 2016, conséquence naturelle compte tenu du niveau record des carnets de commandes.
- L'activité de fusions-acquisitions a été très intense et est demeurée un levier de croissance important, avec un nombre de transactions de 358 contre 260 en 2015, et des multiples de valorisation franchissant 11x l'Ebitda.

L'étude souligne les défis à venir pour cette industrie :

- Les compagnies aériennes européennes historiques doivent poursuivre leurs efforts de restructuration si elles veulent survivre à la concurrence des compagnies low cost et à celle des compagnies du Golfe, même si ces dernières connaissent des difficultés.
- Le monde des avionneurs devient plus concurrentiel avec l'émergence de nouveaux acteurs sur le marché. Le C919 (Chine) et le MC21 (Russie) ont effectué leurs premiers vols récemment.
- L'augmentation des dépenses militaires mondiales, pour la deuxième année consécutive depuis 2011, présente une opportunité historique pour les acteurs du segment de la défense. En 2016, l'Union européenne et les États-Unis ont augmenté leurs dépenses militaires de 2%.
- AlixPartners s'attend à une accélération de la transformation digitale au cours des douze prochains mois. Le digital permet des avancées très concrètes en termes d'efficacité opérationnelle en s'appuyant sur le big data, « l'usine du futur » et l'émergence de nouveaux services. Pour y parvenir, l'industrie devra investir significativement – jusqu'à 1% de son chiffre d'affaires sur plusieurs années - dans de nouvelles technologies, de nouveaux talents mais aussi adapter ses modes de leadership et sa culture pour accompagner ce qui est la 4e révolution industrielle.
- Le secteur spatial traverse une profonde mutation, instillée par les challengers Space X et Blue Origin dans les lanceurs, l'émergence des constellations et le « downsizing » des satellites : l'ensemble de la chaîne de valeur est remis en cause et doit se réinventer.

Compagnies aériennes : les *low cost* s'envolent toujours plus loin

Les compagnies aériennes ont bénéficié du faible prix du pétrole, enregistrant une hausse de leurs marges en 2016 pour atteindre le niveau record de 8,8%, pour plus de 60 milliards de dollars de bénéfices. Cependant, les bénéfices devraient connaître une baisse de 10% en 2017, tout en restant bien au-delà de la moyenne historique.

Alors que l'on observait une certaine convergence entre les compagnies régulières et les transporteurs *low cost* en termes de produits et de services dans un environnement tarifaire compétitif, les différences structurelles clés de leurs business models continuent à creuser les écarts de performance.

Certaines compagnies aériennes utilisent par exemple mieux leurs ressources : les recherches menées par AlixPartners ont révélé un écart de 30% entre les transporteurs *low cost* et les acteurs traditionnels dans l'utilisation quotidienne des appareils monocouloirs (6,9 heures de vol/jour contre 9,0 heures de vol/jour). En outre, la rentabilité des transporteurs *low cost* leur permet d'investir dans leur flotte et d'exploiter des avions deux fois plus jeunes (5,7 ans contre 11,9 ans), ce qui offre des avantages en termes de consommation de carburant et de coûts de maintenance.

« La rentabilité des compagnies aériennes a légèrement augmenté en 2016 mais connaîtra une baisse en 2017. Les opérateurs européens traditionnels en particulier devront rapidement retravailler leur business model pour égaler le succès de leurs concurrents *low cost*. Nous nous attendons à d'importantes réorganisations dans les années à venir », souligne Alain Guillot.

Il est à noter que les compagnies aériennes du Moyen-Orient sont également sous pression après avoir connu une croissance externe et organique agressive. Cette situation reflète l'ampleur de la tâche et l'intensité de la concurrence sur ce marché.

Un marché saturé pour les nouveaux acteurs sur le segment de l'aviation commerciale

Dominé par les Boeing 737 MAX et Airbus A320neo, le segment de l'avion monocouloir, de plus en plus encombré, voit entrer une multitude de nouveaux concurrents. En plus du Bombardier C-Series, on peut citer les premiers vols des Irkut MC-21 et C919 Comac le mois dernier. Les nouveaux acteurs captent désormais 8% des carnets de commandes.

Dans l'immédiat, le duopole formé par Airbus et Boeing ne semble pas menacé par ces nouveaux concurrents russes et chinois. Il faudra certainement attendre la prochaine génération d'appareils pour que cela soit le cas. En revanche, le très performant Bombardier C-Series est susceptible de remettre en cause le statu quo. Reste à savoir si Bombardier peut surmonter ses difficultés financières et renforcer son carnet de commandes pour assurer son ancrage sur le marché. Un effort conjoint entre la Chine et Bombardier sur le C-Series représenterait une sérieuse menace à la fois pour Boeing et Airbus.

L'avenir de la défense européenne : consolidation et flexibilité, les clefs de la compétitivité

L'environnement actuel, marqué par l'augmentation des dépenses militaires mondiales pour la deuxième année consécutive depuis 2011, présente une opportunité historique pour les acteurs de ce segment. L'attention croissante donnée à la Défense européenne, observée pour la première fois en 2016, a été renforcée avec les récents rebondissements politiques, tels que l'élection de Donald Trump aux États-Unis, le Brexit au Royaume-Uni et le rapprochement entre la France et l'Allemagne. Les conflits prolongés en Ukraine, au Moyen-Orient et en Mer de Chine et la menace terroriste continuent de stimuler les dépenses de défense et de sécurité. En 2016, l'Union européenne et les États-Unis ont augmenté leurs dépenses militaires de 2%. Par ailleurs, plusieurs pays dont l'Allemagne se sont engagés à augmenter les leurs, certains, comme la France, allant jusqu'au seuil des 2% du PIB recommandé par l'OTAN à l'horizon 2025.

« La demande faite aux membres de l'OTAN de consacrer 2% du PIB aux dépenses militaires se place maintenant dans un contexte de désengagement des États-Unis : elle va entraîner une augmentation des dépenses européennes et offrir des opportunités aux entreprises du secteur ayant une capacité d'adaptation supérieure. Le renforcement des menaces pesant sur la sécurité des nations oblige les acteurs de la Défense européenne à se réinventer : avec des solutions plus économiques, plus flexibles, rapidement commercialisables et adaptées aux nouveaux terrains de guerre et aux besoins des agences anti-terroristes. Un enjeu clef est de savoir quel va être le niveau de consolidation et de collaboration entre acteurs industriels pour rationaliser une offre de produits émanant d'acteurs différents. » complète Alain Guillot, Directeur Général d'AlixPartners et Responsable du département Aéronautique & Défense en France.

Le virage numérique : difficile de l'ignorer, mais difficile à adopter

La transformation digitale ouvre de nombreuses perspectives, mais elle implique également de composer avec les défis spécifiques associés à l'industrie. Des programmes étalés sur des dizaines d'années, des volumes de production restreints, des produits extrêmement techniques et complexes ainsi qu'un environnement hautement réglementé : autant de facteurs venant ralentir la mise en marche de la transformation digitale. Dans le même temps, les appareils de nouvelle génération en service permettent de recueillir un volume de données en croissance exponentielle : elles sont très peu utilisées à l'heure actuelle, mais offrent un atout non négligeable pour l'activité à venir, tels que les services liés à la maintenance prédictive.

Les principaux acteurs du secteur déploient actuellement des investissements et des projets d'envergure. Parmi les principales initiatives on compte les acquisitions en impression 3D de GE et l'offensive menée avec sa plateforme digitale Predix, l'initiative Black Diamond de Boeing et le lancement du programme de transformation numérique d'Airbus ainsi que ses liens, recrutements et initiatives dans la Silicon Valley.

Outre les investissements nécessaires, le processus de transformation numérique dans le secteur commence par une vision définie et impulsée par le top management, la capacité à faire confiance et à compter sur des start-ups ou sur des acteurs purement digitaux, dans un modèle plus ouvert et innovant. Cette ouverture au monde extérieur est primordiale, mais nécessitera un changement radical de la culture de l'industrie.

« La transformation digitale est la nouvelle frontière de l'industrie de l'aéronautique et de la défense. Celle-ci permettra aux acteurs de l'industrie de repousser les limites à la fois en matière de performance opérationnelle et de nouveaux services », conclut Pascal Fabre, Managing Director, spécialiste aéronautique.

-Fin-

A propos d'AlixPartners

AlixPartners est un cabinet international de conseil. Ses consultants sont spécialisés dans le rétablissement de la performance et la création de valeur à chaque étape de la vie de l'entreprise. AlixPartners intervient sur des situations à fort impact auprès de ses clients, avec des résultats durables et tangibles. L'expertise d'AlixPartners couvre un large éventail d'entreprises et d'industries, et ce, qu'elles soient financièrement saines ou en situation délicate. Depuis 1981, AlixPartners a choisi une approche unique, reposant sur des équipes seniors, expertes et réduites, pour assister les décideurs, les conseils d'administration, les cabinets d'avocats, les banques d'affaires et les investisseurs dans la gestion des problématiques complexes auxquelles peuvent être confrontées les entreprises.

Plus d'information sur : www.alixpartners.com

Contacts presse :

Citigate Dewe Rogerson – Paris

Laurence Bault / Emmanuel Boulade

01 53 32 78 89 / 84 74

Laurence.bault@citigate.fr / Emmanuel.boulade@citigate.fr

AlixPartners :

Sandrine Chapuis

01 76 74 72 00

Schapuis@alixpartners.com