

# LE RAFALE EN INDE MAIS POURQUOI PAS TOUJOURS EN EUROPE ?

Notre avion national devrait enfin voler dans le monde autrement que pour des shows aériens. Même si le contrat n'est pas signé, le marché indien vient de donner raison au Rafale, produit « dilemme » de Dassault avec un fort investissement sans pour l'instant grande rentabilité, contre l'Eurofighter d'EADS. Ce contrat qui se négociait depuis plus de 10 ans n'était pas gagné d'avance mais retenons aussi en passant qu'EADS est actionnaire de son concurrent...

En Suisse, le pouvoir fédéral a choisi le Gripen, avion de chasse suédois, autre grande nation industrielle européenne. Mais chez nos voisins, comme dans d'autres pays d'Europe, bien qu'une directive européenne soit parue récemment, le contrat doit être désormais validé par les politiques et tout est encore possible pour l'avionneur afin d'obtenir ce marché qui fut un de ses premiers à l'export avec ses Mirages III.

---

Par François CHARLES\*

---

Vendre un avion de chasse ou de la haute technologie est maintes fois plus compliqué que vendre une voiture. Les clients sont peu nombreux, les décisions

d'acheter et de vendre sont politiques à compétence nationale, les montants importants, les montages financiers parfois compliqués, les choix opérationnels sont techniques mais liés à une certaine autonomie d'utilisation, mais aussi économiques car le pays acheteur vous demande généralement des contreparties industrielles, commerciales ou financières surtout désormais avec un regard sur la maintenance dérogeant aux règles du commerce international, même aux Etats-Unis qui impose près de 75% de retour industriel local et protège ses entreprises si elles sont plus chères de 15% !

Il faut parfois savoir se retirer mais parfois aussi vendre sans marge et faire fabriquer une partie à l'étranger pour faire travailler les usines, entretenir la chaîne de fabrication et montrer l'image de marque de la France afin de tenter de vendre son avion ailleurs au risque de voir un concurrent s'installer comme les Etats-Unis en Pologne.

Sans trahir de secrets, on peut dire que la Suisse n'achète pas au prix le plus bas, que les règles d'achat sont fixées par les ministères de la défense et de l'économie et que le classement technique est réalisé par les Etats-majors. La comparaison a eu lieu

essentiellement sur les frais d'exploitation, l'accès aux logiciels, la notation technique, la coopération avec l'armée du pays vendeur et sur les achats en retour.

S'agissant des réalités, il s'avère d'une part que l'Eurofighter a été exclu par l'industrie, d'autre part qu'il existait un certain nombre de Gripen en stock et donc négociables (...) et enfin que la notation technique est restée secrète, un peu comme si on ne communiquait pas au jury d'oral votre note d'écrit pour éviter de réguler la note finale...

Sans subir de contraintes mais en se mettant à la place du client, je reste persuadé que certains liens peuvent être encore optimisés en terme de contreparties : commerciales notamment par la formation des pilotes ; financières liée à la fiscalité ; industrielles par la valorisation de la recherche, les partenariats et l'intégration de la maintenance étatique française avec ce pays voisin en pleine refonte de sa politique industrielle, et potentiellement invité aux prochaines journées défense et sécurité du Centre-Est.

---

\*ancien responsable de politique industrielle, de la politique de contreparties et de maintenance aéronautique à la DGA, conseil en stratégie et management