

# Airbus augmente la pression sur ses fournisseurs suisses

Un nouveau retard dans la production de l'A380 a suscité des craintes pour les sous-traitants. D'autres risques les menacent comme la réorganisation du marché et la rareté du financement.

Par **Frédéric Blassel**

**L'**annonce, en juin dernier, d'un nouveau retard de six mois dans la production du nouvel Airbus A380 par le consortium européen European Aeronautic Defence and Space Company (EADS) a provoqué la stupeur. Et la consternation: d'importantes ventes d'actions, quelques semaines plus tôt, par ses principaux actionnaires, Daimler-Chrysler et Lagardère, et par son CEO Noël Forgeard, ont fait d'un problème industriel un scandale politico-financier.

Dans la tourmente soulevée par ces événements, l'attention, en Suisse, s'est portée sur les sous-traitants locaux d'EADS, menacés par le retard de l'A380. Un retard qui risque en effet d'entraîner un manque à gagner

de 2 milliards d'euros ces quatre prochaines années. Or, la Confédération figure au cinquième rang européen et au dixième rang mondial des pays fournisseurs du groupe européen.

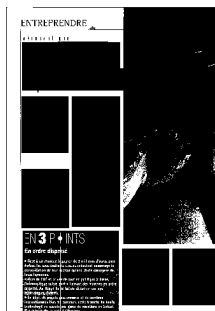
Mais l'émoi s'est vite calmé: EADS chiffre à 265 millions de francs seulement les produits, systèmes et services achetés l'an passé à une trentaine d'entreprises suisses (voir liste). Sur la dizaine que Bilan a pu interroger, toutes se déclarent à l'abri d'une baisse momentanée des commandes passées par Airbus. Ainsi, selon Hermann Boesch, directeur des ventes et du marketing d'Alu Menziken Aerospace, qui réalise les deux tiers de son chiffre d'affaires en livrant à Airbus des profils en aluminium, «il y aura peut-être un léger ralentissement, voire une baisse passagère du chiffre d'affaires, mais certainement pas de licenciement. Pour nous, l'A380

est un succès extraordinaire, qui s'inscrit dans la durée. Nous sommes très heureux d'avoir Airbus pour client et nous comptons bien le garder.»

## Consolidation

On le comprend. Un tel client vaut bien plus que son seul volume d'affaires: la certification de produits par EADS confère à ses fournisseurs un label de qualité remarquable. Il les incite à des efforts conséquents en recherche et développement, à des partenariats financiers et industriels, et à une émulation technologique, qui leur donnent accès à de nouveaux marchés.

Mais le constructeur européen juge désormais beaucoup trop cher de jongler avec des milliers de sous-traitants à travers le monde: «Il est vrai qu'Airbus veut un réseau de fournisseurs solides et capables. Cela exige d'eux une cer-



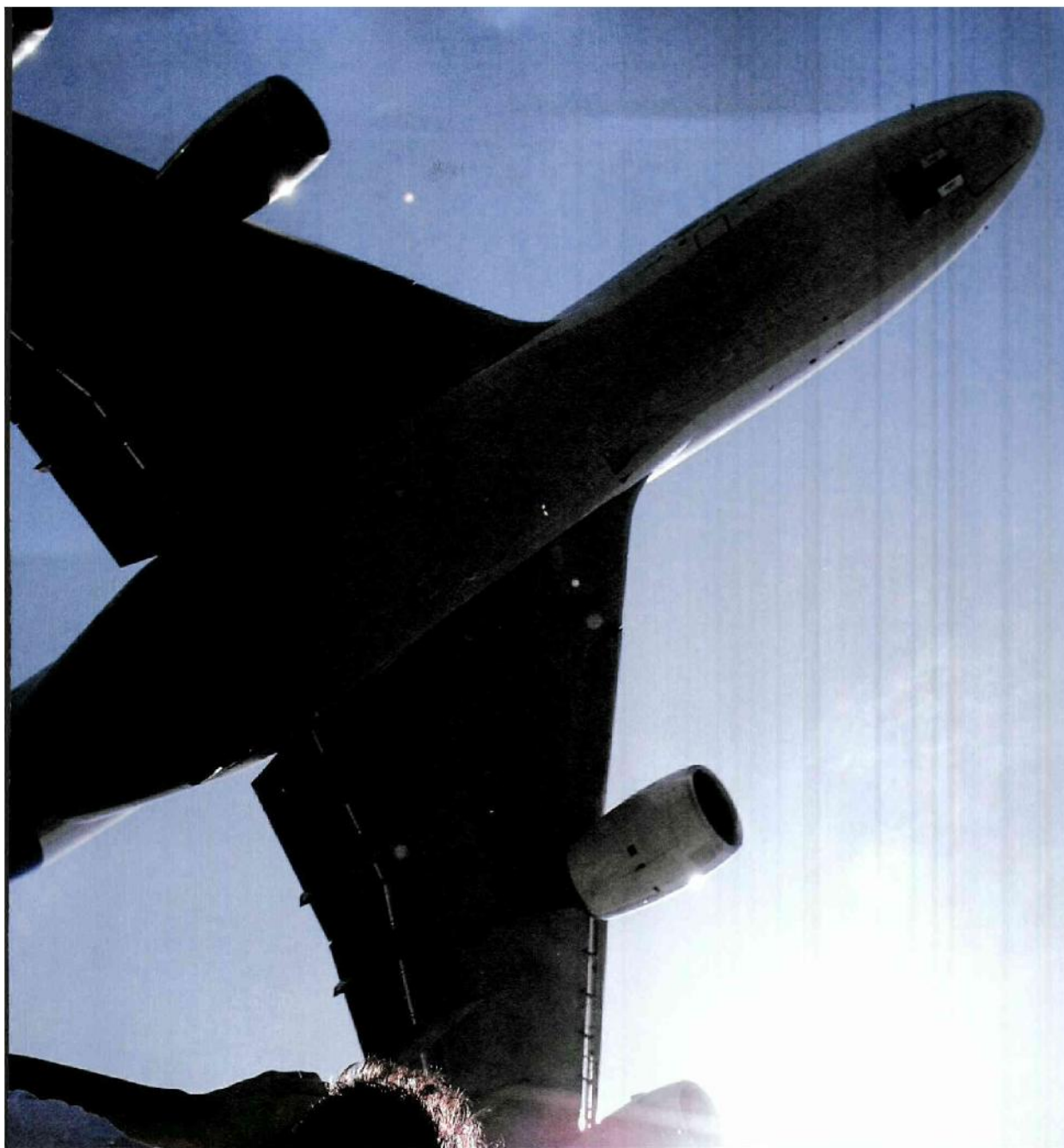
taine taille et limite le nombre de *first-tier suppliers*, de fournisseurs de premier rang. Ce qui ne veut pas dire que nous souhaitons les réduire juste pour le faire, mais que nous soutenons une consolidation parmi nos fournisseurs, là où elle est faisable et quand elle a un sens économique pour nous», explique un porte-parole du constructeur.

Pour le président de l'Association suisse de l'industrie aéronautique (SAIG), Albert Gaide, «vu du bas de la hiérarchie, cela signifie que les sous-traitants doivent faire partie d'un bloc industriel et d'organisations qui ont accès à ces contrats, car ils n'ont plus de contact direct avec l'intégrateur final. C'est une difficulté de plus pour les PME.» Et pas seulement pour ces dernières. Ancien d'Airbus, Daniel Freund est aujourd'hui directeur de la division RUAG Aerospace. Avec 700 employés, elle est le troisième fournisseur suisse d'EADS. Or, selon lui, «la question est de savoir si nous →

## EN 3 P • INTS

### En ordre dispersé

- Face à un manque à gagner de 2 milliards d'euros pour Airbus, les sous-traitants suisses redoutent davantage la consolidation de leur secteur qu'une chute passagère de leurs livraisons.
- Hors de l'UE et privée de soutien politique à Berne, l'aéronautique suisse part à l'assaut des marchés en ordre dispersé. Au risque de se laisser distancer sur des technologies d'avenir.
- En dépit de projets passionnants et de carrières internationales hors du commun, cette branche de haute technologie ne suscite pas assez de vocations en Suisse. Elle recrute des talents à l'étranger.



ferons toujours partie des first-tier suppliers. Cela n'a pas été remis en question par Airbus, mais cela n'est pas gravé dans le marbre.» Sa maison mère, le groupe RUAG, a pourtant la Confédération pour principal actionnaire et réalise plus d'un milliard de francs de chiffre d'affaires.

Quant aux petits sous-traitants, leurs appuis sont faibles, voire inexistantes: «La situation est un peu problématique en Suisse, assez typique du cantonalisme, où il existe un groupement romand pour les achats militaires, une section de Swissmem pour l'aéronautique, une autre pour les affaires spatiales, Aerosuisse, et encore une sous-section pour les fournisseurs...», détaille Peter Huber, directeur de Vibro-Meter à Fribourg. Cinquième fournisseur suisse d'Airbus, cette entreprise spécialisée dans l'instrumentation aéronautique, maritime et industrielle, les capteurs et la télémétrie, peut s'asseoir à la table des grands. Mais, ajoute son directeur, «la Suisse n'est pas membre de l'Union européenne. Et c'est un gros inconvénient. L'Europe est, par exemple, prête à confier de 1,5 à 1,7 milliard d'euros à des projets de recherche, avec l'industrie et des universités, pour obtenir des moteurs d'avion plus propres et une aérodynamique plus silencieuse. Or, pour participer, il faut être à Bruxelles et s'engager très tôt. Pas seulement pour décrocher un budget, mais aussi pour étoffer ses relations avec de grands constructeurs et leurs fournisseurs.»

«Maintenance comprise, no-

tre industrie aéronautique pèse 3 milliards de francs par an et personne ne s'en préoccupe à Berne. Il n'y a pas la moindre velléité de coordonner les efforts de recherche et développement», s'indigne Albert Gaide, de la SAIG, qui lance cet avertissement: «La Suisse vit sur son passé: de petites entreprises sont devenues très fortes dans une niche spécialisée, elles ont consenti d'énormes efforts, mais, privées de soutien, elles risquent d'être dépassées.»

## Une nouvelle donne

Les règles du jeu ont déjà changé. Dans le jargon commercial, la première s'appelle *Power by the hour*: «Autrefois, la fiabilité d'un avion faisait la réputation de ses équipementiers. Aujourd'hui, le fournisseur livre ses systèmes à prix cassés et se paie au nombre d'heures de vol, sur l'entretien et les pièces détachées. Il a donc tout intérêt à ce que la qualité de ses produits soit la meilleure possible. Et, là, les entreprises suisses ont de très bons atouts en main», estime Peter Huber, de Vibro-Meter.

A condition de pouvoir se financer. Car une seconde règle, dite du *Risk and revenue sharing*, signifie que le fournisseur doit supporter les frais de développement, d'outillage, de mise au point. Et qu'il n'est payé qu'une fois l'avion vendu. En contrepartie, il devient fournisseur exclusif. Maigre consolation, quand on sait qu'Airbus ratera cette année son programme d'économies «Route

06» de 300 millions d'euros, et que son objectif de compression des coûts de 1,5 milliard d'euros d'ici à fin 2007 ne sera pas davantage atteint. La pression sur les fournisseurs va alors encore s'accroître.

En fait «d'exclusivité», ces derniers, quand ils le peuvent, limitent leur engagement avec Airbus à 20% de leur chiffre d'affaires. «Nos clients sont largement diversifiés et c'est positif. Quand Airbus connaît une légère baisse, les commandes de Boeing ou du constructeur brésilien Embraer compensent. Le marché est de toute façon en croissance continue», indique Thomas W. Jung, président-directeur général d'Acu-tronic, un groupe spécialisé dans les essais d'instruments de bord, basé à Bubikon et à Olten, mais aussi présent en France et aux Etats-Unis.

D'autres n'ont pas le choix: avec 55 employés seulement, la PME allemande Schwarz Verbindungs-Systeme réalise dans la région de Stuttgart plus de 30 millions d'euros de chiffre d'affaires en livrant à Airbus des fixations de revêtements intérieurs de cabines. Or, «comme fournisseur, nous ne pouvons compter que sur nos propres forces pour assumer une chute de production», explique son directeur, Walter Kobler. Pour lui, comme pour l'usine voisine Europa Fasteners, la solution a consisté à se faire racheter. Par un groupe industriel de Suisse orientale, SFS Intec: «Airbus et Boeing cherchent leurs partenaires parmi de grandes firmes, pour qu'elles aient du répondant en cas de problème», souligne Walter Kobler. «Pour

nous, les ressources de notre maison mère sont capitales: il s'agit de ses laboratoires d'essais, mais aussi d'investissements dans de nouveaux bâtiments», ajoute-t-il. En 1998, Vibro-Meter a fait un choix similaire: après un demi-siècle d'existence, la firme fribourgeoise est devenue une filiale du groupe britannique Meggit.

Car les investissements aéronautiques, surtout dans le contexte du *Risk Revenue Sharing*, exigent d'avoir du souffle: «Sur vingt-cinq ans que peut durer un contrat de livraison, le retour sur investissement n'intervient qu'à partir de dix ou douze ans. Or, un sous-traitant aura toutes les peines du monde à trouver un banquier prêt à le financer sur cette durée. Nous avons demandé la création d'un fonds de garantie au Département fédéral de l'économie, mais cela ne figure visiblement pas en tête de ses priorités», affirme Albert Gaide de la SAIG.

Pourtant, «le label Swiss made reste important, notamment aux Etats-Unis et en Asie, car il est synonyme de qualité et de fiabilité», commente Karin Freymuth, porte-parole de Lantal Textiles à Langenthal, où 400 employés réalisent aujourd'hui 71% de son chiffre d'affaires en livrant des tissus ignifuges à des compagnies aériennes et à Airbus. Une belle prouesse dans un secteur textile annihilé en Suisse par la concurrence des pays émergents.

## Manque chronique

## d'ingénieurs

D'autres entreprises restent à l'abri des délocalisations, grâce au niveau de compétences techniques exigé, comme le relève Hermann Boesch, d'Alu Menziken: «Quand il en va de la qualité, il faut bien réfléchir avant de franchir le pas. De plus, il n'y a pas que la qualité qui compte, mais aussi la logistique.» Ce dernier aspect explique pourquoi RUAG Aerospace produit ses pièces pour Airbus dans le sud de l'Allemagne, dans l'ancienne fabrique d'avions Dornier: «La proximité géographique joue un grand rôle, à cause des délais. Car les temps de transport d'équipements souvent très chers représentent une immobilisation importante de capitaux», relève son directeur, Daniel Freund. De plus, au sein de l'UE, il n'y a plus de douanes. Enfin, «le sud de l'Allemagne et surtout les environs de Munich nous permettent de recruter de bons ingénieurs. Les salaires et les coûts de l'employeur sont bien sûr très élevés, en comparaison internationale, mais cela nous oblige à trouver des techniques et des procédures plus intelligentes que les autres.»

Le fait est que l'aéronautique helvétique n'engendre guère de talents. Vibro-Meter dispose ainsi de 47 postes à pourvoir, soit 10% de son effectif en Suisse: «J'ai moins de mal à faire venir travailler des ingénieurs à Fribourg depuis Londres, Paris ou Francfort que depuis Genève ou Zurich», regrette son directeur. Outre-Sa-

rine, le PDG d'Acutronic constate: «La Suisse souffre d'un manque chronique d'ingénieurs. Cette profession jouit d'une bien meilleure renommée en France.»

Les opportunités de carrière hors du commun ne manquent pourtant pas. Au Grand-Lancy, par exemple, où Creative Electronic Systems (CES) travaille depuis vingt ans avec EADS. Ses tests sur le prototype de l'A380 ont mobilisé jusqu'à 25 ingénieurs: «Notre transmission de données AFDX est désormais le standard adopté par Airbus», souligne l'un d'eux. Son architecture en réseau, inédite pour relier le cockpit aux organes de l'appareil, redonne au constructeur européen une longueur d'avance technique, similaire au bond en avant qu'il avait réalisé lors de l'abandon des commandes de pilotage mécaniques, estime-t-on au Grand-Lancy.

Aujourd'hui, cinq postes d'ingénieurs sont vacants chez CES, faute d'un tissu universitaire adéquat en Suisse. La société genevoise doit puiser dans les viviers français et allemands.

Des projets tels que celui de l'A380 sont pourtant passionnants et le brassage des cultures linguistiques et scientifiques est une source permanente d'émulation. De plus, des innovations de cette importance marquent à jamais l'histoire d'une industrie. Et le déroulement d'une carrière: «A la différence d'un métier routinier dans la banque ou les assurances, un ingénieur aéronautique

laisse une trace derrière lui»,  
note l'un des principaux inté-  
ressés.

Mais les difficultés d'Airbus  
et la passivité de Berne n'en-  
couragent pas les vocations. ■



## Les fournisseurs suisses d'Airbus

La maison mère d'Airbus, le groupe européen EADS, a acheté l'an dernier pour 265 millions de francs d'équipements et de services, civils et militaires, à des entreprises suisses. En tête de classement: Alcoa Europe (GE), Privatair (GE), RUAG Aerospace (LU), Gurit Stesalit (SG), Contraves Space (ZH), Vibro-Meter (FR), Atmel (FR), Alu Menziken Aerospace (AG), Translift (LU), Aero Consultants (ZH).

Sans être exhaustif, il est encore possible de relever les noms d'Acutronic, Alcan Aerospace, Creative Electronic Systems, Derendiger, Elma Electronic, Jean Gallay, Huber Suhner, Icotec, Lantal Textiles, Leica Geosystems, Liebherr, Revue Thommen, Rieter, Rollois, SFS Intec, SIA Abrasives, Starrag Heckert, Studer Cables et Swissmetal.



Atelier de vernissage. Les sociétés suisses cherchent à limiter leurs partenariats avec le consortium européen pour diversifier les risques financiers. D'autant qu'elles ne sont payées que lorsque l'avion a été vendu.