



# A400M

Programme d'accompagnement des PMI d'Aquitaine

## Le programme A400M monte en puissance

**Après Messier-Dowty pour le train d'atterrissage, Thales a été sélectionné pour l'avionique du gros porteur militaire. Les PMI régionales restent mobilisées pour faire valoir leurs compétences auprès des établissements donneurs d'ordres**

Ecrans à cristaux liquides, visualisation "tête haute", souris... Tels seront les instruments de bord à disposition des pilotes de l'A400M. Le futur cockpit du gros porteur militaire aura comme un air de famille avec ceux de la gamme Airbus et des avions de combat. Ces équipements intégrant les dernières innovations seront en effet fournis par Thales Avionics et fabriqués sur le site girondin du groupe d'électronique et de systèmes. Annoncée lors du salon aéronautique de Farnborough, la conclusion de ces

contrats constitue l'un des récents temps forts du programme A400M pour le tissu industriel régional. La présente édition d'*A400M Infos* consacre une large place à ce marché et à ses retombées en termes de sous-traitance (voir *interview ci-dessous*). Une bonne nouvelle n'arrivant jamais seule, on a appris le 18 octobre dernier, que Thales était également sélectionné pour fournir le Flight management system du même avion de transport. Ceci porte à 215 millions d'euros le montant des commandes passées à ce jour par Airbus Military à l'équipementier\*. Du côté des PMI, la mobilisation reste forte. En témoigne l'intérêt suscité par les réunions techniques organisées fin septembre pour faire le point sur l'avancement de l'action collective. Au total, 50 entreprises y ont participé et la moitié d'entre elles ont eu des entretiens individuels avec les ingénieurs de la task force. Au cours de ces travaux, les chargés d'affaires d'Eads Sogerma, Thales Avionics et de 2ADI ont fait chacun un premier bilan qui se traduit notamment par une progression du montant des contrats signés (voir *tableau de bord de l'action ci-contre*).

Les axes de travail à court et moyen terme ont été présentés dans la foulée. Parmi ceux-ci on retiendra : améliorer la communication envers les PMI au niveau du suivi des affaires et du retour d'informations, assister les entreprises dans leur réflexion marketing, élargir les opportunités vers d'avantage de donneurs d'ordres extérieurs à la région, préparer les lots ultérieurs... Ces présentations ont été complétées par l'intervention de Messier-Dowty, en charge du système d'atterrissage (voir *A400M Infos n°4*). Les responsables opérations et achats du site de Bidos ont présenté le planning, l'organisation industrielle, les enjeux et les opportunités de ce programme.

\* Le FMS est l'élément central de l'avionique: il devra assurer le guidage de l'avion dans les phases de vol et au cours des missions tactiques, en particulier lors des phases de vol à basse altitude. Le FMS400

Les informations publiées dans cette rubrique sont accessibles aux PMI d'Aquitaine ou communiquées sur demande :

[contact@aquitaine-industrie.com](mailto:contact@aquitaine-industrie.com)

### A400M sur le web

[www.aquitaine-industrie.com](http://www.aquitaine-industrie.com)

[www.aquitaine.cci.fr](http://www.aquitaine.cci.fr)

(revue de presse spécialisée)

## L'avionique pour Thales

**Bruno Vazzoler, directeur Cockpit display systems de Thales Avionics, précise les enjeux et les retombées des contrats signés avec Airbus.**

**A400M Infos - Quelle est la nature des marchés liés au programme A400M remportés cet été par Thales ?**

**Bruno Vazzoler - L'A400M représente un énorme programme pour Thales. Nous sommes pratiquement présents sur tous les appels d'offres concernant l'avionique. Les contrats de cet été concernent trois sous-systèmes : les visualisations du cockpit, le viseur tête haute et l'avionique modulaire intégrée (voir encadré au verso).**

**La procédure et la conclusion de cet appel d'offres ont mis plus longtemps que prévu (Voir *A400M Infos n° 2, interview de P-E. Pommelet*). Etait-ce lié à l'âpreté de la compétition ?**

Oui, cela s'est fait attendre parce que la compétition a été très rude. Nous avions à notre actif le fait d'avoir gagné l'A380, gagné lui aussi dans des conditions difficiles face aux meilleurs américains. Ceci étant, l'A400M n'est pas l'A380. ↘

## L'avionique pour Thales

*Suite du verso*

Il y a un certain nombre de fonctionnalités et de contraintes spécifiques à un porteur militaire qui ne se retrouvent pas sur un porteur civil. Nous avons des concurrents très motivés pour entrer chez Airbus, compte tenu de sa position mondiale sur le marché des avions de transport. Notre petit avantage en termes de position était bien mince face aux attentes d'Airbus et aux innovations proposées par nos concurrents...

**La longueur du processus sous-entend également une négociation commerciale serrée.**

Pour la première fois un programme militaire a été négocié selon le modèle de business des avions civils. Autrement dit, la phase développements est financée par l'investissement des industriels, qui est ensuite amortie sur la série. C'est une grande nouveauté sur les programmes militaires. Bien entendu ce modèle n'est pas applicable à tous les domaines militaires compte tenu des faibles quantités à produire par rapport aux marchés civils.

Toutefois au-delà de cette approche, on constate l'ouverture croissante des marchés militaires à la concurrence. Cette ouverture est systématique sur l'A400M.

**Quel montant représente le contrat conclu cet été pour ces trois sous-systèmes, quels sont les effectifs concernés chez Thales ?**

C'est un marché d'environ 130 M€ Cela couvre la phase de développement et la série des 180 avions du programme européen. Il s'étalera entre aujourd'hui et la livraison des avions jusqu'en 2015. On peut par ailleurs estimer la charge à environ une centaine de personnes.

**Quelles retombées en termes de sous-traitance ?**

Il faut distinguer deux grandes phases. Nous allons démarrer la phase de développement et tout le travail mené dans le cadre de l'action collective A400M va dans le sens d'une anticipation du processus d'appel d'offres.

Nous avons pu travailler en étroite relation avec un certain nombre de sociétés en particulier dans le domaine du développement logiciel et nous avons intégré ces sous-traitants dans nos offres.

La deuxième phase qui se situe à l'horizon 2006-2007 va concerner la partie production. Elle sera initiée dans les 12 à 18 mois



Photo Airbus Military

qui viennent pour mettre en œuvre des partenariats avec des PME-PMI régionales. Chez Thales, cela couvre essentiellement les activités mécanique et électronique. Le volume d'activité en sous-traitance de production dans la région est globalement assez modeste, ceci étant, pour la mécanique il représente jusqu'à 50 % de nos activités.

La contrainte majeure pour les sous-traitants sera leur capacité à nous accompagner et à prendre à leur charge un certain nombre d'investissements. C'est l'enjeu majeur qui nécessite d'avoir, soit des partenaires ayant les reins solides au niveau financier, soit des partenaires capables de rentrer dans des processus de regroupements ou d'accords à plusieurs industriels pour répondre de manière compétitive à nos appels d'offres.

Pour ces entreprises-là, cela peut être une occasion de mettre le pied à l'étrier dans un domaine où elles n'étaient pas présentes. Mais il faut garder à l'esprit le contexte très difficile dans lequel les appels d'offres se dérouleront compte-tenu de la nature des compétitions dans les phases de sélection des sous-systèmes pour lesquels nous avons été retenus. Le maître mot sera une grande capacité à trouver des schémas de coopération entre PME-PMI du secteur qui pourraient être complémentaires pour proposer des solutions globalement attractives. Donc des schémas industriels différents de ceux que l'on peut connaître classiquement dans le milieu de l'aéronautique et militaire en particulier.

**D'autres entités et sites du groupe Thales, contactés dans le cadre de l'action A400 M, ont déjà manifesté de l'intérêt pour les savoir-faire des sous-traitants régionaux ? En sera-t-il de même ici en Gironde ?**

Le premier point positif de l'action A400M est l'opportunité qu'elle a représenté pour nous de mieux connaître les PME-PMI de la région. Au-delà du programme et de ses retombées directes, cela nous a permis d'avoir un certain nombre d'idées et de mises en relation de PME-PMI d'Aquitaine avec les entités du groupe Thales. Nous attendons d'ailleurs dans les prochaines semaines la concrétisation de ces mises en relation par le biais de contrats avec des entreprises locales.

**Concernant les sous-systèmes A400M gagnés cet été, quel est le calendrier ?**

Côté développement, les appels d'offres sont en cours et seront finalisés avant la fin de l'année. Pour la partie production, nous sommes plutôt sur un cycle de contractualisation à l'horizon fin 2005 début 2006.

**Les informations publiées dans cette rubrique sont accessibles aux PMI d'Aquitaine ou communiquées sur demande :**

[contact@aquitaine-industrie.com](mailto:contact@aquitaine-industrie.com)