

Contrat Airbus – Lion Air : Décryptage



« Il n'y a plus qu'en Chine populaire qu'un président de la république convoque la presse pour la faire assister à la signature d'un contrat entre deux entreprises privées ». Ces propos d'un journaliste anglais sont cette semaine retranscrits dans « Le Canard Enchaîné » qui titre « Meeting aérien à l'Élysée ».

L'Élysée a confirmé ce lundi une commande ferme par la compagnie à bas coûts Lion Air de 234 appareils de la famille A320 pour un montant de 18,4 milliards d'euros, soit "le plus gros contrat de l'aviation civile d'Airbus en montant". La compagnie indonésienne avait déjà annoncé en 2011 l'achat de 230 moyens courriers Boeing 737 pour 21,7 milliards de dollars (17 mds euros).

Qui est Lion-Air : Créée il y a seulement 13 ans, par deux hommes d'affaires visionnaires, cette entreprise familiale est née du rêve des frères Kusnan et Rusdi Kirana qui ont misé sur le formidable boom du transport aérien dans l'immense archipel de 240 millions d'habitants, saupoudrés sur 17.500 îles. Aujourd'hui, Lion Air est le premier transporteur aérien privé d'Indonésie. Mais, avec 92 avions (tous des Boeing mis à part un McDonnell Douglas). Lion Air n'est que la neuvième compagnie d'Asie. Avec 92 avions en exploitation, elle vient de commander 464 avions livrables sur la période 2014-2025. Cet engagement financier représente 35,4 milliards d'euros pour une entreprise familiale dont la fortune des dirigeants est évaluée à 700 millions d'euros. Dès lors, il est évident que le risque du constructeur devant livrer les appareils ne peut qu'être assorti de garanties. Airbus a déjà évacué le risque et affirme : « le contrat est bien financé (avec juste ce qu'il faut de financements export) et qu'il n'y a aucune inquiétude à avoir sur la solidité financière de l'acheteur ». FR3 Midi Pyrénées dans un reportage diffusé le 20 Mars 2013 proposait de donner la solution de cette équation. **Le Professeur d'économie toulousain, Marc Ivaldi, loin de donner les garanties financières permettant de sécuriser le marché, développe le contexte démographique et économique de l'Indonésie qui serait le filet de sécurité de ce pari sur l'avenir.** Dès lors pour valider un tel contrat, il faut donner tous les signes officiels de nature à engager les financeurs. Les ors de l'Élysée sont l'un de ces signes.



Deux conceptions sont en lice



1- Boeing ou le pragmatisme Américain :

Les entrepreneurs Américains sont bien connus pour leur pragmatisme. Ce marché peut en être une belle illustration.

Après avoir pris une commande de 230 appareils Boeing qui par son volume est analysée par ce constructeur comme un doublement des parts de marché de Lion-Air d'ici 2025. Avec le remplacement des 90 appareils exploités aujourd'hui, Boeing prendrait un risque maîtrisé sur 50 appareils. Concernant la seconde tranche, Boeing, prudent, laisse prendre le risque à Airbus qui a une perception stratégique du marché différente. La position de Boeing se voit confortée par la prudence de l'un des motoristes Américain qui a refusé de s'engager sur la fourniture de moteurs d'Airbus pour Lion-Air. D'après le journal « Les Echos », le groupe General Electric, qui fabrique avec le français Safran des deux moteurs pour l'A 320, aurait manifesté sa réticence à travailler pour une compagnie inscrite sur liste noire. Conséquence, les Airbus vendus à Lion Air devraient être équipés de moteurs Pratt & Withney. Le refus du motoriste met en évidence la fragilité de Lion-Air. Ce pragmatisme Américain de Boeing se retrouve une nouvelle fois mis en évidence par l'annonce ferme suivante: « **Ryanair** » a annoncé Mardi 19 Mars 2013 une commande géante d'avions Boeing pour plus de 15 milliards de dollars (environ 12 milliards d'euros) au prix catalogue, qui doit permettre à la compagnie irlandaise low-cost d'accélérer sa croissance et de baisser encore ses coûts. **Par cette commande Boeing a réparti son risque.**

Une compagnie interdite d'Europe



2- Airbus

Gagnant de la seconde tranche, Airbus provoque un partage des volumes Lion-Air. Jusqu'ici en étant seul, Boeing pensait maîtriser son risque mais il n'en est plus de même depuis qu'Airbus a remporté la seconde partie du marché en doublant la commande globale sur ce même client. Par son repositionnement, **Airbus a réussi à diviser son risque par deux en le mutualisant avec Boeing.** Pour minimiser la part de ce risque, il ne resterait plus pour Airbus que d'obtenir un marché supplémentaire sécurisé avec une compagnie aérienne solide tout comme l'a fait Boeing. **A l'évidence c'est une toute autre stratégie qu'a adopté Airbus. Le modèle A320 Néo est un standard existant déjà chez Airbus qui lui permet de pondérer le risque commercial.** Le porteur standard Néo répond à un concept environnemental intermédiaire sur une période de 10 ans pendant laquelle des trésors d'ingéniosité vont être développés pour rendre l'aviation moins dépendante de l'énergie fossile. **Néo restera en fin de vie un bon compromis de transition pour les marchés émergents. Cependant pour rester dans ce standard, le prix des appareils doit être optimisé par la mise en œuvre de longues séries.** Dans ce cadre, il fallait une commande justifiant la montée en régime d'une chaîne de production. La visibilité du marché peut s'accorder sur le fait d'une demande croissante d'ici 2020 pour ce type d'appareils. Le marché Lion-Air permet plusieurs scénarii : En cas de tension de production, Lion-Air pourra céder ses options avec des plus value. En cas de défaillance de Lion-Air, Airbus disposera de fenêtres de livraisons plus courtes que sur une programmation standard. Ces deux garanties ne sont pas financières mais il fallait justifier de ventes pour monter en régime une ligne A320 Néo compétitive. **Il fallait souligner cette stratégie par une garantie politique. Airbus bien qu'Européen, a vu Paris lui donner cette garantie.** Le risque de cette stratégie réside dans une modification significative sur les années à venir du modèle économique et des avancées technologiques. Les majors aériens, aujourd'hui, sont sur des positions de commandes prudentes à l'affût de signaux. Airbus leur offre un filet de protection par des capacités de productions installées qui anticipent des commandes provoquées par une opacité de la lisibilité actuelle des ajustements des besoins. Mais Lion-Air peut aussi réussir le pari...