

## Alerte presse

Contacts : Sonia El Ouardi / Amélie Fournier / Elise Droze  
Relations Presse  
WELLCOM  
33 1 46 34 60 60  
[se@wellcom.fr](mailto:se@wellcom.fr) / [afo@wellcom.fr](mailto:afo@wellcom.fr) / [ed@wellcom.fr](mailto:ed@wellcom.fr)

Elise Carrard  
Responsable Relations Presse  
Kurt Salmon  
[Elise.carrard@kurtsalmon.com](mailto:Elise.carrard@kurtsalmon.com)

### **Salon du Bourget 2013 :**

#### **La vitrine des nouvelles ambitions et de commandes record ?**

Paris, le 11 juin 2013 – ***A quelques jours de son ouverture, le salon du Bourget s'impose comme l'événement incontournable du secteur aéronautique de cette année. Révélatrice des stratégies des industriels européens et étrangers, l'édition 2013 sera placée sous le signe des « green technologies » et de probables commandes record.***

Le trafic aérien a connu une forte croissance depuis les années 50, passant de 100 millions de passager par an en 1960 à 2,7 milliards en 2011. Cette tendance de fond se confirme pour les 20 prochaines années : en effet, le seuil des **6 milliards de passagers devrait être atteint en 2030 !** Toutefois, la croissance de ce trafic aérien concerne pour l'essentiel l'Amérique du Sud, le Proche Orient (*croissance à 2 chiffres l'an dernier*) et surtout l'Inde et la Chine, où la demande intérieure estimée devrait être multipliée par 5 d'ici 2030 (*estimation Airbus et Boeing*).

Pour répondre à cette demande, on estime **le besoin de croissance des flottes civiles à horizon 2020 à 44%**, couplé à une hausse du taux d'utilisation des appareils.

Parallèlement les opérateurs sont de plus en plus exigeants vis-à-vis des industriels : *réponse aux contraintes réglementaires, compensation des coûts de carburant et de la baisse du taux de remplissage des avions,...*

#### **Des commandes record et/ou un nouvel équilibre ?**

- **De nouveaux Industriels souhaitent profiter de ce contexte pour faire leur entrée sur le marché civil ou y renaitre.**
    - Les Industriels chinois sont ainsi sur le point de vendre le nouveau monocouloir Comac C919 à des Opérateurs européens comme Ryanair.
    - L'industrie aéronautique civile russe, restructurée autour du groupement OAK, est en cours de modernisation et dispose déjà de 300 appareils régionaux Superjet 100 au carnet de commandes (démonstration en vol au salon).
  - **Les Industriels traditionnels de longs et moyens courriers souhaitent établir des ventes record pour tenter de conserver leurs parts de marché et anticipent de nouvelles augmentations de cadence en production.**
    - Des vols de démonstration du nouvel Airbus A350 et du Boeing 787-10 sont ainsi toujours prévus.
    - Airbus s'est doté de nouveaux moyens d'assemblage en Chine (Usine de Tianjin) et aux Etats-Unis (usine de Mobile) pour se rapprocher de ses clients.
    - Autant Airbus que Boeing renforcent leur offre de services intégrés pour dépasser une simple offre produit et garantir une rentabilité durable tout en se démarquant des nouveaux entrants.
-

**Quelles innovations pour se différencier et répondre aux demandes : réduction des coûts, contraintes réglementaires, ... ?**

➤ **Les équipementiers aéronautiques devraient mettre en avant de nouvelles technologies, financées et développées collaborativement, pour répondre aux exigences de réduction de coûts d'exploitation et d'amélioration de l'impact environnemental (Greener, Quicker, Cleaner).**

- Des systèmes propulsifs réduisant la consommation de carburant en vol (Projets issus du programme européen CleanSky, comme l'Open Rotor de Snecma Groupe SAFRAN).
- Le Green Taxiing pour réduire la consommation de carburant au sol.
- Des systèmes d'analyse de données en vol et d'optimisation des coûts d'exploitation.
- Des systèmes d'évitement de nuage de cendres volcaniques (AVOID) pour s'affranchir de contraintes naturelles majeures.

**Quelles stratégies adopter pour tirer profit de ce contexte porteur ?**

➤ **Au-delà de la Vitrine, le salon sera également l'occasion pour les Industriels de présenter les solutions qu'ils envisagent pour répondre aux nouveaux enjeux du secteur : augmentation des cadences de production (+6% en 2011, +7% en 2012 - source Xerfi 2012), complexification des produits, et leurs impacts à long terme :**

- De nouveaux investissements (Boeing) ou une production délocalisée (Airbus) suffiront-ils à faire face à l'accroissement des volumes et de la complexité des nouveaux modèles ?
- Quelle réaction face à l'envolée ou au cours fluctuant des matières premières clés de l'Aéronautique (Tungstène, Titane, Aluminium) ?
- Faut-il mettre en place une collaboration renforcée et sécurisée du donneur d'ordre aux sous-traitants PME pour planifier la production et optimiser les flux (Association Space) ?
- Comment répondre au déficit de personnel et la pénurie de talents sur des métiers très pointus (+ de 12 000 recrutements en 2012 en France pour les sociétés du Gifas) ?

---

Nos experts, **Jean-Louis Dropsy**, Senior Manager, et **Philip Moine**, Manager, spécialistes du secteur Aerospace & Défense au sein du cabinet Kurt Salmon, se tiennent à votre disposition pour vous apporter un éclairage/analyse de la situation.

---



Diplômé de l'ESC Reims en 2001, Jean-Louis DROPSY, est aujourd'hui Senior Manager « Aerospace & Defense » chez Kurt Salmon, et spécialisé en Recherche et Développement Produits.

Après 6 ans en Marketing/Vente et Développement produits dans l'Industrie de la Grande Consommation (Procter & Gamble, Unilever), Jean-Louis Dropsy rejoint le groupe de Conseil MCG (Alexander Proudfoot, Kurt Salmon) en 2008 dans la practice « Innovation & Product Development ». Il intègre ensuite très rapidement l'équipe « Aerospace & Defense ».



Diplômé de l'ENSAM Paris, Philip MOINE, est Manager « Aerospace & Defense » chez Kurt Salmon. Dans le cadre de ses missions, il contribue activement à l'entité « Aerospace & Defense » au sein de laquelle il a pu développé une connaissance approfondie du marché et de ses produits au contact des Constructeurs, des Motoristes et des Equipementiers aéronautiques.

## **A propos de Kurt Salmon**

---

### **Kurt Salmon est un cabinet de conseil en transformation des entreprises.**

La vocation des 1400 consultants de Kurt Salmon est d'apporter aux dirigeants des entreprises le conseil et les idées originales qui ont un impact direct et concret sur la réussite de leurs projets et, en particulier, sur leurs projets de transformation.

Kurt Salmon accompagne les dirigeants dans l'exploration de nouvelles voies pour les entreprises. Nos équipes de conseil interviennent à leurs côtés pour mieux comprendre les attentes du marché, pour les aider à discerner les facteurs d'évolution de leur secteur d'activité et à trouver la différenciation compétitive qui leur permettra d'exprimer leur leadership.

**Plus d'informations :** [www.kurtsalmon.com](http://www.kurtsalmon.com)