

DOSSIER

HÉLICOPTÈRES CHERCHENT VENTS PORTEURS

L'Usine de l'Aéro

En crise, les fabricants d'hélicoptères préparent la riposte

Par Olivier James - Mis à jour le 18 février 2016, à 10h36 - Publié le 18 février 2016 | L'Usine Nouvelle n° 3456

► [Aéronautique](#), [Aviation civile](#), [Airbus Group](#), [Airbus Helicopters](#), [Hélicoptère](#)

[TWITTER](#) [FACEBOOK](#) [LINKEDIN](#) [GOOGLE+](#) [EMAIL](#)

ENQUÊTE Le secteur des hélicoptères civils est pris dans un trou d'air historique. Les grands acteurs déploient un arsenal d'innovations pour tirer leur épingle du jeu. Et susciter de nouveaux besoins.



Confrontés à la baisse d'activité du secteur pétrolier et gazier, Airbus Helicopters et ses concurrents doivent trouver de nouveaux relais de croissance (Crédits - DR)

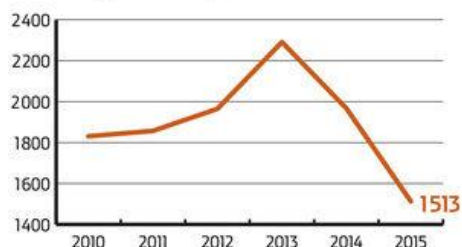
Trafic routier congestionné, emploi du temps saturé... Et si vous preniez l'hélicoptère ? Un réflexe pour certains habitants de la ville tentaculaire de São Paulo, au Brésil ; une idée encore saugrenue pour un Parisien. Peut-être plus pour très longtemps... Airbus Group souhaite démocratiser son usage. En janvier, l'avionneur européen s'est rapproché du californien Uber dans le but de transposer le modèle économique des véhicules avec chauffeur aux hélicoptères. Sa filiale, Airbus Helicopters, fournira des H125 et des H130 pour assurer des transports à la demande. L'initiative présente un "gros potentiel", à en croire son PDG, Guillaume Faury. Elle rappelle celle du français Helipass, également associé à Uber. Lors du dernier Festival de Cannes, il proposait des vols entre l'aéroport de Nice-Côte d'Azur et Cannes. Des opérateurs tels que Blade et Gotham Air offrent déjà ce type de service.

Cette "ubérisation" témoigne de la volonté des hélicoptéristes de trouver de nouveaux marchés. Ils n'ont plus le choix. Pendant une décennie, entre 2004 et 2013, ils ont été portés par le tourbillon ascensionnel d'une croissance qui a fait doubler le chiffre d'affaires annuel du secteur, à 6,1 milliards d'euros. Depuis deux ans, le

marché des hélicoptères civils perd de l'altitude. "En 2014, les livraisons ont baissé de 14 % par rapport à l'année record de 2013, précise Nicolas Beaugrand, expert aéronautique au sein du cabinet AlixPartners. Malgré tout, les bénéficiaires des hélicoptéristes ont augmenté en 2015 grâce à une demande pour les modèles de taille plus importante et, surtout, à la croissance de la part d'activité dans les services." Principale raison du nouveau recul des livraisons en 2015 (- 23 %) : la chute du prix du baril de brut. "Le secteur pétrolier et gazier s'est vaporisé, alors qu'il représente la moitié des ventes d'hélicoptères civils, analyse Philippe Plouvier, expert au BCG. La baisse d'activité et l'absence de recherche de nouveaux gisements diminuent les besoins en hélicoptères. Mais les industriels préparent la riposte."

Des livraisons en berne (civiles et militaires)

Nombre d'appareils livrés par an



SOURCES: ALIXPARTNERS, AIRBUS HELICOPTERS

Un marché aux perspectives mitigées

(en milliards de dollars)

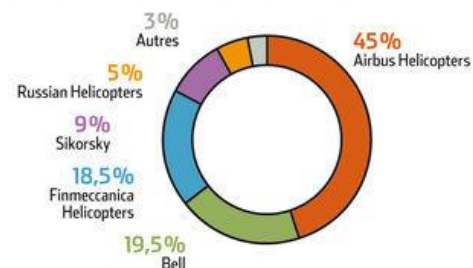
■ Civil ■ Militaire



SOURCE: BOSTON CONSULTING GROUP

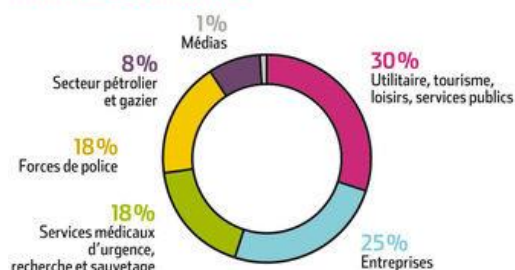
Cinq grands acteurs règnent sur le civil...

(en % de livraisons d'hélicoptères, en 2015)



SOURCE: AIRBUS HELICOPTERS

... aux usages multiples



SOURCE: HONEYWELL

CONTRATS À L'HEURE DE VOL, MAINTENANCE CONTINUE...

Les quatre grands acteurs du marché civil, Airbus Helicopters, l'italien Finmeccanica Helicopters et les américains Bell et Sikorsky, voient le segment des hélicoptères lourds – le plus rémunérateur – s'effriter. Ce n'est pas tout. "Nous commençons à être attaqués dans le bas de notre gamme d'appareils, les hélicoptères légers, par des drones de plus en plus gros", assure une source chez Airbus Helicopters. Le secteur est pris en étau. D'autant que le marché chinois, très prometteur mais verrouillé à cause de la fermeture de l'espace aérien, tarde à s'ouvrir. À l'avenir, les grands hélicoptéristes auront beaucoup de mal à maintenir, voire augmenter leurs parts de marché. C'est pourquoi ils accélèrent le développement de nouvelles offres de ventes, comme Airbus Group avec Uber, mais surtout de services, l'une des spécialités historiques du secteur. Ils représentent déjà près de la moitié du chiffre d'affaires d'Airbus Helicopters.

Contrats à l'heure de vol, réparation 24 heures sur 24, garanties de performances : les besoins sont immenses. Pour y répondre, les grands acteurs cherchent à se rapprocher de leurs clients en étendant leur présence mondiale. Pour l'instant, Bell demeure le champion toutes catégories, avec cinq centres de distribution de pièces et une centaine de sites habilités dans quelque 34 pays. La Russie et l'Inde sont dans sa ligne de mire. "Nous allons ouvrir cette année un centre de formation des pilotes en Espagne, à Valence, avec des simulateurs, affirme Patrick Moulay, le vice-président des ventes et du marketing international de Bell. En termes d'offre, nous allons passer d'une simple logique de livraison à temps des pièces de rechange à celle de coûts opérationnels garantis pour les opérateurs."

Autre stratégie pour séduire les clients : créer de nouveaux marchés en suscitant de nouveaux besoins. Finmeccanica Helicopters (ex-Agusta Westland) affiche un objectif ambitieux : augmenter la faible vitesse de l'hélicoptère pour concurrencer les avions régionaux à hélices. L'industriel développe l'AW609 muni d'un tiltrotor issu du monde militaire, le V-22 de Boeing-Bell. Équipé de deux rotors basculants, de part et d'autre de l'appareil suivant la phase de vol, cet hélicoptère cumule les avantages de l'hélicoptère, avec un atterrissage et un décollage à la verticale, et de l'avion à hélices, avec une vitesse de croisière plus élevée. "Ce type d'aéronefs peut atteindre les 500 km/h là où un hélicoptère ne peut dépasser les 300 à 350 km/h sans décrocher, détaille Jean-Louis Dropsy, spécialiste aéronautique chez Argon Consulting. Mais, en contrepartie, sa charge utile est nettement inférieure." Lancé en 2002, le projet a pris un tour tragique, en octobre 2015, avec le crash d'un prototype et la mort de deux pilotes. La commercialisation de l'AW609 reste néanmoins

prévue en 2018. En novembre dernier, un opérateur des Émirats arabes unis a passé commande de trois appareils. Le développement du tiltrotor pourrait même s'accélérer alors qu'Elon Musk vient d'annoncer son intérêt pour cette technologie.

PILOTAGE SIMPLIFIÉ

Dans cette course à la nouveauté, deux acteurs discrets, Sikorsky et Russian Helicopters, pourraient aussi transférer leur savoir-faire du militaire au civil. La technologie des rotors contrarotatifs qu'ils maîtrisent permet de transporter davantage de charges. Simplifier le pilotage des hélicoptères constitue une autre manière de se différencier. C'est le pari de Bell avec le 525. L'appareil, dont la première livraison est prévue en septembre 2017, intégrera un système de commandes de vol à transmissions électriques. Une révolution comparable à

celle de l'Airbus A 320, premier avion commercial muni d'un tel équipement dès 1984. Bell prend de l'avance sur Airbus Helicopters, dont le H160 en cours de développement ne sera finalement pas équipé de commandes à transmissions électriques. L'hélicoptériste européen rattrapera ce retard avec le X6, futur remplaçant du Super Puma. Airbus Helicopters pourrait, toutefois, introduire une nouvelle rupture dans quelques années, en "dronisant" les hélicoptères pour le transport de personnes. *"Nous avons beaucoup d'idées, mais pas encore de projet,* explique Guillaume Faury, le PDG de l'hélicoptériste européen. *L'environnement réglementaire et la nature des opérateurs ne sont pas encore compatibles avec les contraintes de sécurité du trafic aérien, mais cela va venir."* Airbus Helicopters a effectué un vol de démonstration réussi en avril 2013. Reste à savoir si tout un chacun acceptera de grimper dans une navette sans pilote...