

40 grands sous-traitants français d'Airbus et de Safran en risque de défaillance

Quelque 40 grands sous-traitants aéronautiques sont en risque de défaillance, selon une étude confidentielle de la Banque de France. Ils représentent environ 20% des principaux fournisseurs d'Airbus et de Safran. Un constat préoccupant pour le premier secteur exportateur français. Les dirigeants de la filière déploient des outils pour éviter le point de non-retour.

Assis sur le tas d'or du carnet de commande historique d'Airbus, les acteurs de la filière aéronautique ne parviennent pas vraiment à en tirer profit. Environ 40 grands sous-traitants du secteur - sur les 200 répertoriés - sont en risque de défaillance (avec une capacité d'autofinancement insuffisante et un endettement élevé) selon une récente étude confidentielle de la Banque de France. Des conclusions - basées sur les bilans financiers de 2023 - en partie partagées auprès de L'Usine Nouvelle par le Groupement des industries françaises aéronautiques et spatiales (GIFAS). En 2022, la Banque de France en comptabilisait « seulement » 26 dans cette situation. 30% de ces grands fournisseurs ont en outre essuyé des pertes en 2023. Près de 20% des principaux sous-traitants de l'avionneur Airbus et du motoriste Safran se trouvent ainsi en grande difficulté financière. Et aucun signe de franche amélioration ne pointe à l'horizon.

Ces acteurs sont pris dans une spirale de croissance insuffisamment rentable dont ils peinent à s'extraire depuis la pandémie. « La situation est préoccupante mais pas alarmante », tempère Didier Kayat, le président du groupe de ces grands sous-traitants, le GEADS, et par ailleurs directeur général de Daher. Si l'étude de la Banque de France pointe du doigt des situations de surendettement, le dirigeant souligne a contrario une tendance à l'amélioration de l'excédent brut d'exploitation des entreprises du GEADS. Des capacités d'emprunt réduites

Les industriels en difficulté financière ne seraient pas forcément à deux doigts de mettre la clé sous la porte. « Lorsqu'on est classé rouge dans l'analyse de la Banque de France, cela signifie que l'on emprunte à des taux prohibitifs qui ne sont plus compétitifs ou que l'on ne trouve tout simplement plus de moyens de financement, dans le pire des cas », détaille Frédéric Parisot, le délégué général du Gifas. Deux segments d'activités, sur les 12 existants, concentrent l'essentiel des points chauds de la filière : l'usinage et l'aérostructure.

Seule relative bonne nouvelle : les PME - environ 220 entreprises au Gifas - s'en sortent plutôt mieux, avec un recul du nombre d'entreprises en risque de défaillance. Il y avait 24 PME en zone rouge en 2023, contre 37 en 2022. « Les PME ont regagné en rentabilité mais restent fragiles en trésorerie, avec des niveaux d'endettement élevés et des capacités d'autofinancement souvent insuffisantes », affirme Clémentine Gallet, présidente du comité Aéro-PME au Gifas et présidente de Coriolis Composites. Depuis le début de l'année, trois PME ont toutefois été placées en redressement judiciaire, dont deux ont déjà été reprises, à l'image d'Armor Meca rachetée par le groupe Drouault. Les segments de l'usinage, de la forge, de la fonderie, et des aérostructures sont les plus exposés. Une forte baisse de la productivité

Comment expliquer la mauvaise passe dans laquelle se trouvent nombre d'industriels de l'aéronautique ? D'abord, par une forte baisse de l'efficacité opérationnelle de la filière. « La crise Covid a conduit à des plans de réduction d'effectifs d'environ 20% chez nombre de ces acteurs, avec essentiellement des départs de personnes expérimentées, explique Bernard Birchler, expert aéronautique chez Bain & Company France. Depuis ils ont re-embauché environ 20% d'effectifs mais avec des profils bien moins expérimentés. A l'exception d'Airbus qui a pu recruter chez nombres de grands équipementiers. »

Environ 30% des effectifs ont été renouvelés dans la filière depuis 2019, d'après le Gifas. Résultat : aujourd'hui, la filière produit moins, avec des profils moins expérimentés, et un effectif supérieur (210 000 personnes contre 202 000 avant crise dans la filière). La perte de productivité se situe entre 10 et 15% dans les segments les plus critiques sur la période 2019-2024, d'après les données du Gifas. Et elle concerne aussi bien les PME, les ETI que les grands groupes. Et même Airbus, selon un bon connaisseur du secteur. L'avionneur européen a d'ailleurs dégainé un plan d'efficacité, le 26 septembre dernier, pour tenter de remédier à cette situation. Une inflation galopante

Par ailleurs, les sous-traitants de l'aéronautique ont vu leurs coûts exploser. Certaines entreprises les plus énergivores ont par exemple dû signer des contrats de coûts d'électricité allant jusqu'à 200 à 300 euros par MWh, contre 60 ou 70 MWh en prix spot aujourd'hui. « Ce sont des entreprises positionnées dans les forges, le traitement de surface, les composites qui sont les plus exposées, précise Frédéric Parisot. Et malgré notre soutien pour renégocier les contrats en utilisant notre médiateur filière, les pénalités de renégociation de contrats pèsent pour certains sur plusieurs années. » Augmentation des prix de l'énergie, mais aussi des matières premières et des salaires, inflation pouvant atteindre 40% dans certains pays low cost... « Certains ont vu leurs coûts de production complet bondir de plus de 20% », évalue Bernard Birchler.

Les situations de surendettement ne sont pas non plus sans rapport avec les remboursements en cours des prêts garantis par l'Etat (PGE), octroyés au plus fort de la pandémie. « Les entreprises doivent les rembourser tout en faisant face à l'augmentation de leur besoin en fonds de roulement pour la montée en cadences et investir en moyens capacitaires », décrypte Didier Kayat. Au sein de la filière, il reste 500 millions d'euros de PGE à rembourser d'ici trois ans. « Nous avons demandé à l'Etat de faire une pause pour donner de l'air aux entreprises qui en ont besoin, fait savoir Frédéric Parisot. Mais cela n'a pas été possible, Bercy arguant que ces PGE étaient liés au contexte exceptionnel du Covid sous forte contraintes de l'Europe. » Une grande frilosité du côté des banques

Les échéances de remboursement en font vaciller plus d'un, y compris chez les plus petits. « Les PGE ont servi à éponger les pertes en période Covid et à payer les salaires, confie le dirigeant d'une PME. Ils n'ont pas été employés pour investir. D'où l'assèchement des trésoreries aujourd'hui. » On constate aussi des réticences du côté des banques. « Elles ont en particulier lâché les entreprises dans le segment des aérostructures, témoigne sous couvert d'anonymat un patron dont l'entreprise fait partie du GEADS. Même si notre secteur a de belles opportunités de croissance, les banques ne souhaitent pas augmenter les lignes de crédit pour nous. A leurs yeux, nous sommes trop endettés actuellement. »

PME et grands fournisseurs font aussi les frais des décalages à répétition des calendriers industriels d'Airbus, confronté à des retards de certains industriels clés comme Safran, General Electric et Pratt & Whitney. Les acteurs américains en particulier, qui ont licencié à

tour de bras pendant le Covid, sont aujourd'hui à la peine. L'avionneur européen qui tablait en début d'année sur environ 800 appareils livrés, a revu en juin son objectif à quelque 770 livraisons, contre 863 avions avant la pandémie en 2019. Pressé par les compagnies aériennes, Airbus ne désire rien tant que réduire ses délais de livraisons, avec quelque 8500 appareils dans son carnet de commandes. Quant à Boeing, le géant américain semble incapable pour l'heure de remédier à ses problèmes de qualité. Or il dépense chaque année, en moyenne, 4,3 milliards de dollars (environ 3,9 milliards d'euros) auprès de cette filière française. Des objectifs non tenus par les donneurs d'ordre

Pour les fournisseurs, ces niveaux de livraisons en berne par rapport aux prévisions font tomber à l'eau leurs objectifs de chiffre d'affaires et tendent à assécher les trésoreries. « Les meilleurs élèves souffrent et les moins bons soufflent, résume le patron d'un sous-traitant. Les premiers sont pénalisés car ils doivent décaler leur production, ce qui immobilise de la trésorerie. On est dans la douleur permanente pour tenir. » Le phénomène d'à-coups dans les commandes devient aussi persistant. « Cela conduit les sous-traitants à cumuler des stocks intermédiaires, relève Hugues Lavandier, expert expert aéronautique au sein du cabinet McKinsey & Company. Même si le secteur est en croissance, les faibles marges pèsent sur les résultats. »

Chez certains dirigeants, le doute s'instille quant à la nécessité de vraiment suivre à la lettre les objectifs des donneurs d'ordre. « Au vu des écarts observés en 2023 et 2024 entre les calendriers prévisionnels des donneurs d'ordre et les niveaux effectifs de livraisons, nous établirons désormais nos propres hypothèses, assène un dirigeant de PME. Les objectifs des donneurs d'ordre, nous n'y croyons plus. » L'après-Covid est ainsi marqué par des tiraillements entre les différents acteurs, chacun cherchant à s'en sortir au mieux. « Il arrive que les PME peinent à se faire payer par les plus gros fournisseurs, que les conditions d'assurance des encours de production ou l'affacturage se durcissent, reconnaît Clémentine Gallet, président du comité Aéro-PME au Gifas et présidente de Coriolis Composites. Reste que l'écoute des grands donneurs d'ordre s'est largement améliorée. » Pour autant, le rapport de force est inégal. Un bras de fer sur les prix

« Nombre de fournisseurs ont in fine accepté des contrats qui n'étaient pas rentables pour eux, avance Bernard Birchler. La plupart des contrats des grands donneurs d'ordre prévoyaient des formules ne prenant en compte que de manière très faible, pour ne pas dire nulle, l'inflation subie. » Autrement dit, ce sont les fournisseurs qui auraient absorbé l'essentiel des augmentations de coûts, pas les grands donneurs d'ordre. « Au moment de la crise, des donneurs d'ordre ont renégocié certains contrats avec des fournisseurs en proposant des facilité de cash, soutient de son côté un bon connaisseur du secteur qui requiert l'anonymat. Mais avec pour contrepartie des baisses de prix annuelles comprises entre 2 et 3% suivant les cas. »

Un bras de fer qui fait écho aux propos tenus par Didier Kayat, dans un entretien accordé à L'Usine Nouvelle en février 2024. Et qui avaient créé à l'époque quelques remous au sein de la filière. « Les donneurs d'ordre assurent ne pas pouvoir augmenter les prix des avions pour maintenir leur compétitivité, mais à ce rythme la supply chain va craquer », alertait alors le dirigeant. Et de lâcher : « Ce n'est pas à la supply chain d'absorber toutes les hausses de coûts. La situation actuelle n'est pas durable. Les donneurs d'ordre doivent accepter que nous augmentions nos prix. » Le partage de la valeur au sein de la filière promet de nourrir les débats entre les différents acteurs dans les prochains mois. Des solutions pour faire face

Face à cette situation, les dirigeants de la filière s'activent en coulisses. La « tour de contrôle » mise en oeuvre pendant la pandémie est plus que jamais d'actualité, avec des réunions mensuelles évaluant les entreprises les plus à risques et définissant des plans d'actions. Le Gifas a par ailleurs dévoilé Aero Excellence mardi 1er octobre : un référentiel qui indique le niveau de maturité industrielle des fournisseurs. « En un mot, cela sert à évaluer le niveau de jeu des entreprises, résume Frédéric Parisot. On le voit comme un outil incitatif pour que toutes les PME et ETI se mettent au niveau. » Plus de 80 sites sont en cours de validation et 100 le seront à la fin de l'année.

Un nouveau fonds d'investissement, Tikehau Ace Aéro Partenaires 2, devrait entrer en scène d'ici la fin de l'année, succédant à celui créé pendant le Covid. Annoncé fin 2023, il pourrait disposer à termes d'une enveloppe de 800 millions d'euros, abondée notamment par Bpifrance et les quatre grands donneurs d'ordre (Airbus, Safran, Dassault Aviation et Thales). Avec un peu de retard à l'allumage, il pourrait lui aussi contribuer à remettre de l'huile dans les rouages.