

# Le groupe peine à vendre ses hélicoptères

**A l'origine d'un quart du chiffre d'affaires au début des années 2000, l'activité phare de Leonardo a chuté.**

**Olivier Tosseri**

— Correspondant à Rome

Le marché mondial des hélicoptères est en crise. Il a enregistré une nouvelle baisse de 13 % des commandes civiles et militaires l'an dernier pour l'ensemble des constructeurs. L'un des principaux, l'italien Leonardo à travers son entreprise AgustaWestland, a ainsi enregistré une chute de ses revenus de près de 19 % à 3,64 milliards d'euros. Un retournement de conjoncture après des années 2000 florissantes.

A l'époque la vente d'hélicoptères représentait environ un quart du chiffre d'affaires du concurrent

d'Airbus Helicopters et de Sikorsky et un tiers de ses bénéfices. « *Malgré l'inflexion visible des ventes le groupe continuait à communiquer que tout allait bien*, explique **Gregory Alegi** spécialiste des questions aéronautiques à l'Université **Luiss Guido Carli** à Rome. *Le brusque aveu des difficultés de la part de l'administrateur délégué a été mal vécu par les marchés.* » Avec de nouvelles commandes en recul de 48,8 % sur les neuf premiers mois de l'année, Alessandro Profumo a dû reconnaître les problèmes rencontrés par le segment hélicoptères. « *Il continue à souffrir de conditions de marchés non favorables auxquelles s'ajoutent une performance industrielle au-dessous des attentes et un retard pour atteindre une rentabilité adéquate pour certains produits.* »

Parmi eux son emblématique

AW169 a accumulé les déboires avec des problèmes de production qui mettent trop de temps à être réglés. Son célèbre AW139 à usage civil est encore performant mais vieillissant. Quant au NH90 militaire, fruit d'un partenariat avec Airbus Helicopters, il est trop coûteux.

**Une gamme « complète, moderne et de qualité »**

« *La gamme de produits reste néanmoins complète, moderne et de qualité*, précise **Gregory Alegi**, *mais la baisse des commandes s'explique par deux facteurs externes. Dans le domaine civil, la chute du prix du pétrole, qui a rendu moins nécessaire la prospection pétrolière et gazière. Dans le domaine militaire, la mise en cause de l'ancien administrateur délégué de Finmeccanica dans une affaire de pots-de-vin présumés dans*

*la vente d'hélicoptères au gouvernement indien, a causé un énorme dommage d'image.* »

A cela s'ajoutent les difficultés de l'AW609, appareil à rotors basculants, hybride entre l'avion et l'hélicoptère, lancé en 2003, aux grandes potentialités commerciales, mais dont la certification tarde, suite notamment au crash d'un des prototypes en 2015.

Alessandro Profumo a annoncé avoir déjà « *entrepris une série d'actions* » pour surmonter les difficultés du segment hélicoptères, à commencer par celles liées à la baisse des commandes. Il a décidé la création d'une division commerciale centrale pour Leonardo qu'il a confié à Lorenzo Mariani reconnu pour ses compétences et sa parfaite connaissance du groupe. ■



Leonardo possède une vaste gamme d'hélicoptères en concurrence avec l'américain Sikorsky et Airbus Helicopters. Photo Leonardo

Il gruppo fatica a vendere i suoi elicotteri