



MINISTÈRE
DE L'ÉCONOMIE,
DES FINANCES
ET DE LA SOUVERAINETÉ
INDUSTRIELLE ET NUMÉRIQUE

*Liberté
Égalité
Fraternité*

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE MENÉE AUPRÈS D'ENTREPRISES FRANÇAISES DU SECTEUR AÉRONAUTIQUE

par la Direction générale des Entreprises
avec le soutien de la DREETS Occitanie

Données récoltées entre septembre et octobre 2023

SOMMAIRE

Partie 1 - Panorama général de la filière aéronautique française	4
Une filière d'excellence en reprise de vitesse après la crise de la Covid-19	5
Reprise de la demande	5
Reprise progressive de la production	5
Domination du secteur français et européen sur ses concurrents à l'échelle mondiale	5
Un secteur fournisseur d'emploi sur l'ensemble du territoire	6
Partie 2 - Analyse des résultats nationaux	7
Un panel de 482 entreprises représentatif de la filière	8
Répartition géographique	8
Typologie des entreprises répondantes	8
Positionnement segment / métiers	8
Appartenance à un groupement professionnel	9
Des entreprises souvent très spécialisées sur l'aéronautique	10
Une dépendance forte au secteur	10
Clients principaux: les OEM du secteur	10
Évolution de l'activité en 2022 et 2023 - un rebond mais une situation financière dégradée	11
Confirmation du rebond de l'activité aéronautique en 2022 et 2023	11
Des situations financières qui se dégradent	11
Le crédit interentreprise	12
Un enjeu pour 2024: offrir davantage de visibilité sur les commandes tout au long de la chaîne de valeur	12
Évolution des effectifs	12
Des relations clients / fournisseurs qui restent bonnes mais pourraient encore s'améliorer	13
Des pratiques pouvant parfois être non coopératives entre clients et fournisseurs	13
Prise en compte du risque cyber	13
Divers	14
Diversification	14
À propos des aides de l'État	14
Innovation et préparation de l'avenir	14
Consolidation	14
Conclusion	15
Recommandations	15
Partie 3 - Focus sur les entreprises membres du Gifas	16
Description du panel	17
La situation des entreprises membres du Gifas	17
Annexe - Rappel de la segmentation de la filière	18

PRÉAMBULE

La Direction générale des Entreprises (DGE), en collaboration avec les Services économique de l'État en région (SEER) a lancé fin 2023 une enquête auprès des entreprises (PME, ETI et grands groupes) de la chaîne de valeur aéronautique, afin de disposer d'une visibilité sur la situation de la filière aéronautique nationale à fin 2023, et ses perspectives pour 2024, ainsi que sur les dispositifs d'aides d'État déjà mis en place, pour être en situation de les adapter au mieux aux différents besoins rencontrés par la filière et ses acteurs.

Près de 300 entreprises, représentatives des différents segments de la filière, se sont mobilisées et ont répondu à ce questionnaire.

L'enquête fait ressortir une implantation solide de la filière aéronautique sur l'ensemble du territoire. Les acteurs, depuis les grands groupes jusqu'aux PME sont moteurs de croissance et d'innovation et contribuent significativement au développement régional. Les conclusions de l'enquête mettent cependant en lumière une chaîne de valeur qui reste en tension, hésitant entre reprise bénéfique de l'activité et difficultés pour profiter de cette reprise.

Sont ainsi évoqués le plus souvent :

- > les difficultés de recrutement ne permettant pas de soutenir les montées en cadences ;
- > l'inflation en général (matière première, énergie, salaires) ;
- > la crainte de l'arrêt des aides de l'État en matière d'énergie ;
- > le manque de soutien des banques ;
- > les délais de paiements de certains clients qui s'allongent fragilisant les trésoreries ;
- > la crainte de ne pouvoir répondre aux nouvelles exigences des OEM en matière de cybersécurité, de RSE, de modernisation/digitalisation de l'outil de production,
- > les tensions sur la chaîne de valeur mondiale.

Les recommandations qui émanent des entreprises suite à cette enquête sont les suivantes :

Proposition 1 - Permettre aux entreprises de la filière de financer leur activité en croissance dans un contexte de montée en cadence inédite, intervenant en outre à la suite de crises particulièrement sévères :

- > sensibiliser le secteur bancaire à la nécessité de soutenir, aux côtés de l'État, la filière aéronautique engagée dans une révolution technologique majeure qui pourrait changer le paradigme au niveau mondial ;
- > poursuivre le déploiement de la Charte sur les relations entre clients et fournisseurs pour permettre une meilleure répartition de la valeur ajoutée au sein de la filière.

Proposition 2 - Poursuivre la transformation de la filière et préparer la chaîne de valeur aux enjeux futurs :

- > poursuivre la digitalisation des entreprises et l'automatisation des process de fabrication ;
- > accompagner l'adaptation des compétences aux nouvelles technologies contribuant à la production des avions décarbonés de demain ;
- > accélérer la décarbonation de l'outil de production au sein de la filière française ;
- > accompagner les PME/ETI aéronautiques dans leur démarche de cybersécurisation ;

Ces recommandations sont pleinement cohérentes avec les travaux lancés dans le cadre du Contrat stratégique de filière, signé le 15 décembre 2023¹.

¹ <https://www.conseil-national-industrie.gouv.fr/actualites/comites-strategiques-de-filiere/aeronautique/signature-du-contrat-strategique-de-filiere-aeronautique-2024-2027>

Partie 1

PANORAMA GÉNÉRAL DE LA FILIÈRE AÉRONAUTIQUE FRANÇAISE

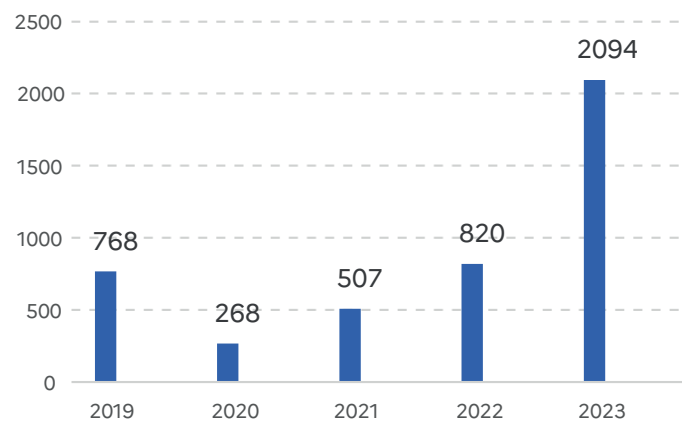
Une filière d'excellence en reprise de vitesse après la crise de la Covid-19

Le secteur aéronautique est un important moteur de croissance et d'innovation à l'échelle nationale et européenne, représentant 4,3% du PIB français en 2019. La pandémie de la Covid-19 a été une crise sans précédent pour la filière, avec un effondrement du trafic aérien, et de la demande d'avions commerciaux. La reprise progressive du transport et des commandes d'appareils ont permis à l'ensemble de la chaîne de valeur de redevenir en 2022 le premier contributeur au solde positif du commerce en France (23 milliards d'euros de solde net, pour un moment total d'exportations de 45 milliards d'euros).

Reprise de la demande

On observe depuis la crise en 2020, une reprise progressive des commandes, qui sont revenues, après une très bonne année 2022 au niveau de 2019. 2023 a part ailleurs été une année exceptionnelle en termes de prises de commandes, battant le record de 2013. Cette augmentation des commandes passées à Airbus ruisselle tout le long de la chaîne de valeur, en mobilisant petit à petit chacun des sous-traitants.

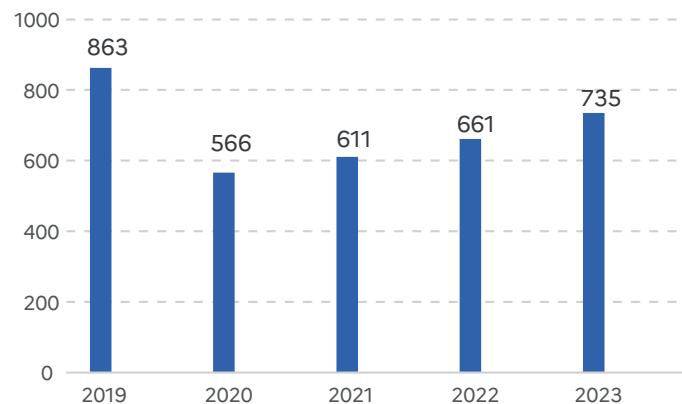
Nombre de commande nette d'avion commerciaux à Airbus



Reprise progressive de la production

Ce ruissellement, vers la chaîne d'approvisionnement, de cette reprise d'activité, se fait de manière progressive (nombre de fournisseurs indiquent que leur visibilité du carnet de commande ne reflète pas encore les niveaux de cadences annoncés par les grands donneurs d'ordre) et nécessite une mobilisation de l'ensemble des maillons de la chaîne de valeur. La reprise est plus lente du fait de l'inertie, mais la chaîne de production vise un retour à la normale d'ici à fin 2024.

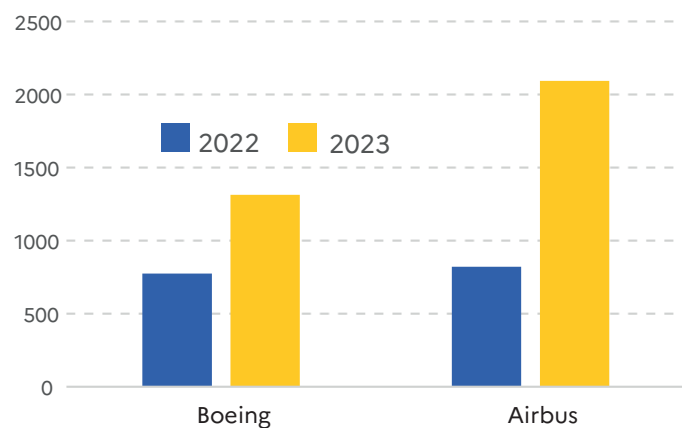
Nombre de livraisons d'avions commerciaux par Airbus



Domination du secteur français et européen sur ses concurrents à l'échelle mondiale

On observe toujours aujourd'hui – et malgré une montée de la concurrence de pays *low-cost* – une nette domination de l'appareil productif européen, ainsi qu'une plus forte attractivité des acteurs, par rapport à leurs concurrents directs. Cette domination peut se constater dans la comparaison entre les carnets de commandes d'Airbus et de Boeing. Airbus se solidifie comme l'avionneur n°1 notamment grâce à la mobilisation efficace de l'ensemble de la chaîne de valeur.

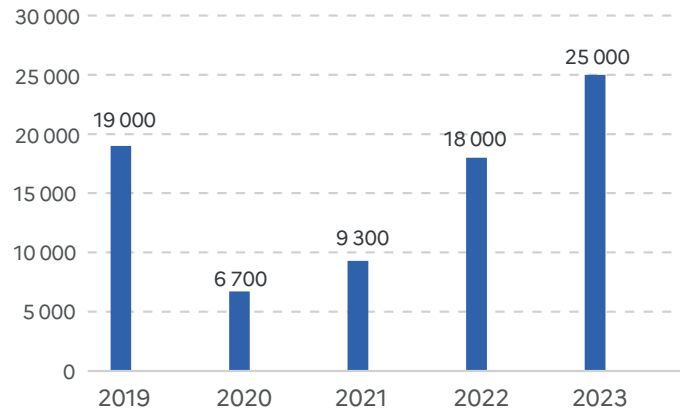
Comparaison du nombre de commandes passées à Airbus/Boeing entre 2022 et 2023



Un secteur fournisseur d'emploi sur l'ensemble du territoire

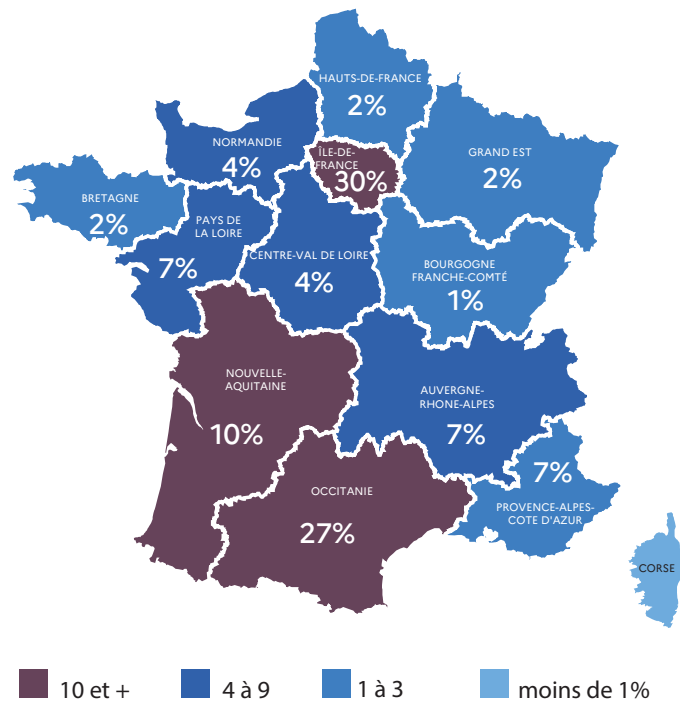
Enfin, le secteur aéronautique est un créateur d'emploi majeur sur l'ensemble du territoire. Si la crise de 2020, a freiné le recrutement au sein de la filière, le niveau de 2019 a été rattrapé courant 2023, avec la reprise de l'activité du secteur.

Recrutements de la filière aéronautique (nombre de nouveaux emplois)



De plus cette création d'emploi est répartie sur l'ensemble du territoire français, avec des implantations dans toutes les régions métropolitaines.

Répartition des effectifs des entreprises adhérentes du Gifas par région, au 31 décembre 2021



Source: Gifas.

Partie 2

ANALYSE DES RÉSULTATS NATIONAUX

Un panel de 482 entreprises représentatif de la filière

Les 482 ETI et PME sollicitées ont été identifiées par les SEER pour répondre à la meilleure représentativité à la fois géographique et de positionnement au sein de la chaîne de valeur. À noter que la région Auvergne-Rhône-Alpes n'est pas représentée dans ce panel car le nombre d'entreprises sollicitées ayant répondu à l'ensemble du questionnaire n'était pas suffisant/ quantitatif.

Les entreprises sollicitées ne sont pas toutes adhérentes du Gifas, ce qui permet d'élargir le spectre des répondants, et de toucher une population d'entreprises qui ne sont pas forcément représentées par cette fédération professionnelle.

Répartition géographique

> 271 répondants soit près de 56% de taux de retour global avec des retours à plus de 50% dans certaines régions (mais les entreprises ne se sont pas positionnées sur toutes les questions d'où les écarts de nombre de répondants).

Typologie des entreprises répondantes

> Les trois-quarts sont des TPE/PME majoritairement implantées en Occitanie, Nouvelle Aquitaine, Île-de-France et Centre-Val de Loire.

> La moitié des ETI répondantes sont implantées en Occitanie.

> Plus de 60% des répondants sont des entreprises indépendantes.

Positionnement segment / métiers

> La très grande majorité des entreprises répondantes (68%) se positionnent majoritairement dans le domaine des aérostructures et de la mécanique.

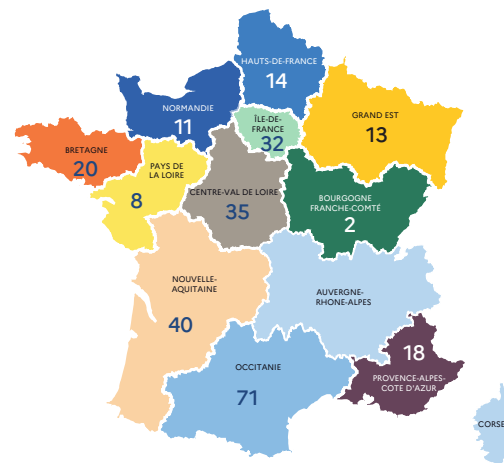
> Aérostructure et Systèmes embarqués, des positionnements multiples dans la chaîne de valeur (voir annexe).

> Près de 60% des répondants sont positionnés en « build to spec » plutôt qu'en « build to print »². (cf. annexe pour la définition des termes).

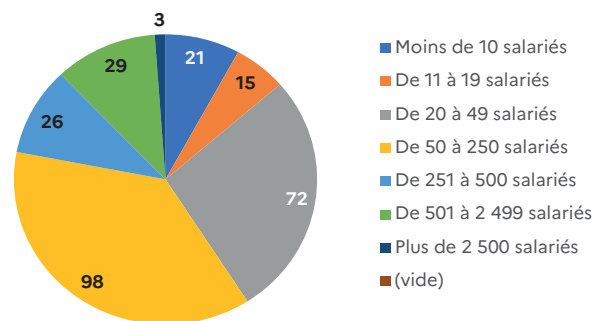
Répartition du positionnement dans la chaîne de valeur

Positionnement dans la chaîne de valeur	Aérostructure et mécanique	Systèmes embarqués
Prime	8	5
Prime + Rang 1	2	6
Prime + Rang 1 + Rang 2	8	3
Rang 1	45	12
Rang 1+ Rang 2	49	9
Rang 2	58	12
Spécialité	8	2

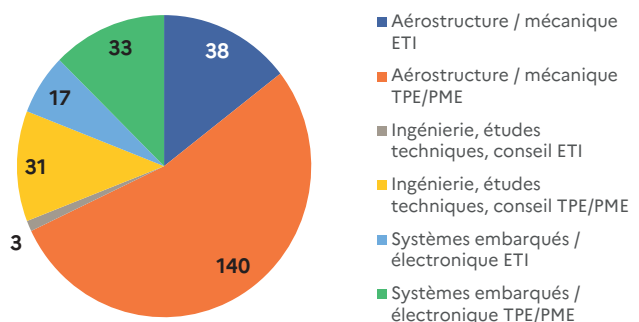
Répartition des entreprises répondantes par région (en nombre d'entreprises)



Répartition du panel d'entreprises répondantes par taille (en nombre d'entreprises)



Positionnement des entreprises répondantes dans les segments métiers (en nombre d'entreprises)



² Le build-to-print consiste à faire fabriquer une pièce ou un système par un sous-traitant à partir des plans, dessins d'assemblage et spécifications exacts du client, sans notion de codéveloppement (le sous-traitant joue un rôle purement manufacturier). Le build-to-spec, consiste à construire selon les spécifications du client, une expertise supplémentaire est recherchée pour la conception technique. Le prestataire est alors plus autonome que dans le cas précédent et doit faire preuve d'un véritable savoir-faire et d'une capacité d'innovation placés au service du projet client.

Appartenance à un groupement professionnel

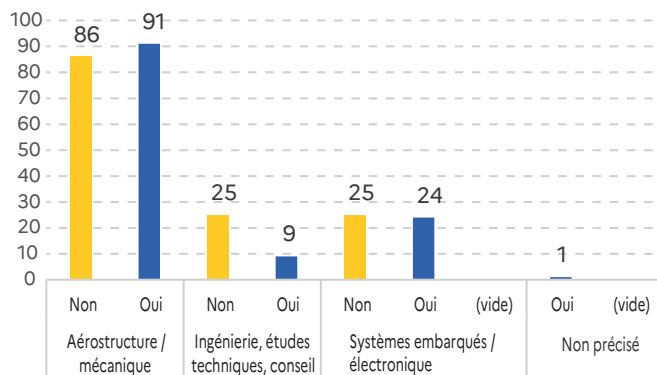
> La moitié des entreprises répondantes ne sont pas adhérentes du Gifas.

> Plus de la moitié des répondants ne sont adhérents ni d'un pôle de compétitivité ni d'un *cluster* aéronautique. À noter que la nuance entre pôle et *cluster* n'est parfois pas bien maîtrisée par certains³.

> Les pôles le plus souvent cités : Aerospace Valley, Astech, Safe.

> Les *clusters* le plus souvent cités : Bretagne Aerospace, Altytud, Aériades.

Adhérence au Gifas - Répartition des entreprises répondantes en fonction de leur positionnement segment/métier



³ La définition d'un pôle de compétitivité : <https://www.entreprises.gouv.fr/fr/innovation/poles-de-competitivite/presentation-des-poles-de-competitivite>
 À la différence d'un pôle de compétitivité (qui est un label, avec des priorités thématiques codéfinies entre l'État et les Régions), le cluster est une entité plus organique qui s'inscrit dans une association qui définit ses propres priorités, et est composé d'un tissu d'acteurs sur un espace géographique généralement plus restreint.

Des entreprises souvent très spécialisées sur l'aéronautique

Une dépendance forte au secteur aéronautique

> 2/3 des entreprises (138) réalisent plus de 50% de leur chiffre d'affaires dans l'aéronautique et 20% sont même totalement dépendantes de ce secteur industriel.

> Les entreprises du domaine « aérostructure » sont les plus dépendantes : 99 entreprises (74 TPE/PME et 25 ETI) sur les 138 réalisent plus de 80% de leur chiffre d'affaires dans la filière aéronautique dont 1/3 (20 TPE/PME et 12 ETI) réalisent 100% de leur chiffre d'affaires.

> Au sein des différents marchés de la construction aéronautique, les entreprises servent très majoritairement l'aéronautique civile. La défense, le spatial et d'autres secteurs privés pour respectivement 78%, 50% et 47% des entreprises, complètent l'activité.

Clients principaux: les OEM du secteur

> Safran est le 1^{er} client cité par les PME (viennent ensuite Airbus puis Dassault), en particulier dans le domaine aérostructure.

> Airbus est plus présent parmi les ETI (Safran et Dassault apparaissant plutôt comme 2^e ou 3^e client).

> Seulement 19% des entreprises sondées (20% des TPE / PME et 18% des ETI) dépendent de leur premier client pour plus de 50% de leur chiffre d'affaires. Parmi ces 19%, les entreprises positionnées sur le segment aérostructure sont majoritaires.

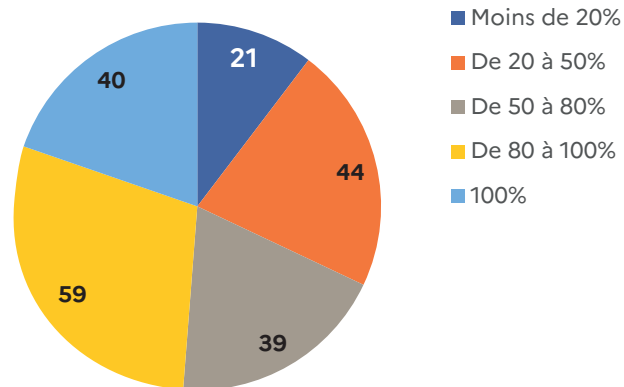
> Les prestations réalisées sont essentiellement liées à des programmes Airbus. 65% des entreprises sondées travaillent directement avec l'avionneur (un quart de ces entreprises dépend à plus de 50% des commandes de l'avionneur). 54% des entreprises sondées travaillent avec l'équipementier Safran.

> Viennent ensuite les programmes hélicoptères avec Airbus Hélicoptères (48%) et Safran Helicopter Engine (25%) indiqués comme client final.

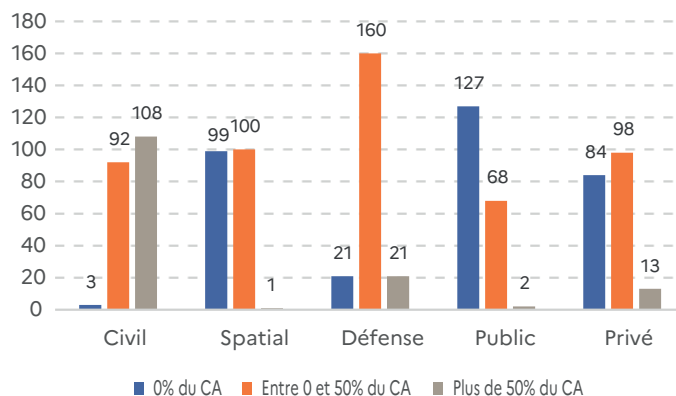
> Sont cités également Dassault (par 59% des entreprises dont près des trois quarts ne dépendent qu'à moins de 20% de l'avionneur) sans qu'on puisse distinguer entre programmes civils et militaires, MBDA et Airbus *Defence and Space* (33%) ou encore Thales (40%).

> Hormis Airbus les OEM représentent majoritairement moins de 50% du CA de leurs fournisseurs, voire très majoritairement moins de 20% (80% pour Airbus Helicopters, 91% pour ADS, 73% pour Dassault, 75% pour MBDA et Thales et 69% pour Safran Aircraft Engine).

Pourcentage du chiffre d'affaires des entreprises répondantes dans le secteur aéronautique



Répartition des entreprises dans les activités aéronautiques



Évolution de l'activité en 2022 et 2023 - un rebond mais une situation financière dégradée

Confirmation du rebond de l'activité aéronautique en 2022 et 2023

> 80% des entreprises répondantes indiquent ne pas avoir perdu de chiffre d'affaires en 2022 par rapport à 2021. 11% ont vu leurs revenus se réduire de moins de 20%.

> Alors que l'année se termine, les prévisions restent à la hausse pour 79% des répondants ou stables pour 14%, notamment concernant l'activité aéronautique qui devrait être en hausse pour 76% (hausse comprise entre 10 et 20% pour près de la moitié, 31% des répondants estimant à plus de 20% l'augmentation du chiffre d'affaires aéronautique 2023) et stable pour 16,5%.

> Cette augmentation d'activité s'accompagne d'une amélioration de la situation des entreprises mais certaines restent encore « en cours de redressement » :

- trois quarts des répondants indiquent que l'activité 2023 dépasse le point mort économique (pour 19% il est dépassé dans des proportions comprises entre 20 et 50%) ;
- seuls 15% des répondants pensent que leur niveau d'activité 2023 restera insuffisant pour équilibrer les charges.

Des situations financières qui se dégradent

> La quasi-totalité des entreprises constate une augmentation de leur BFR d'exploitation, dans des proportions importantes pour près de la moitié d'entre elles.

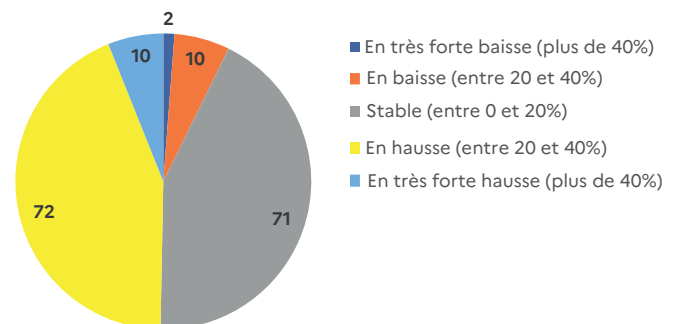
> Mécaniquement les trésoreries se tendent, même si elles restent stables ou en légère amélioration pour un peu plus de la moitié des entreprises ; malgré tout 41% des répondants voient leur trésorerie s'éroder, parfois dans des proportions importantes (plus de 40% pour 12% des répondants).

> Dans ces conditions, 28% des entreprises (46, dont 8 indiquant une trésorerie stable et 2 en légère hausse) identifient une possible impasse de trésorerie qui pourrait intervenir essentiellement fin 2023 début 2024.

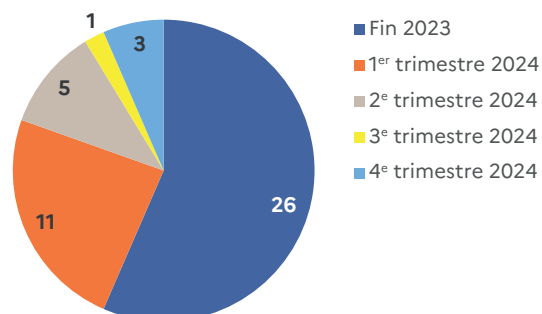
> Pour faire face à la crise, une grande majorité des entreprises a souscrit un PGE (Prêt garanti par l'État) (63%). Si près de la moitié l'a entièrement consommé, un tiers n'en a utilisé que pour moins de la moitié (13% ne l'ayant pas consommé du tout).

> À ce jour, un peu plus de la moitié des entreprises interrogées a remboursé ou commencé à rembourser son PGE, totalement (5% ou partiellement 49%). Une dizaine d'entreprises indiquent connaître des difficultés pour rembourser cette dette.

Évolution prévue du BFR à fin 2023, par rapport à fin 2022



Échéance de l'impasse de trésorerie envisagée pour les entreprises concernées



Le crédit interentreprise

- > Concernant les facturations, globalement les fournisseurs sont plutôt satisfaits (80 %) même si 19 % d'entre eux signalent une dégradation dans le règlement des factures. Si 65 % des fournisseurs considèrent que la LME est respectée, ils sont tout de même près de 28 % à indiquer que les délais de paiement sont au-delà de ce qu'impose la LME⁴.
- > La part des factures impayées (notamment dans les délais) représente majoritairement (94 %) moins de 20 % du chiffre d'affaires (ce qui peut néanmoins être

important), 6 % des entreprises indiquant que les factures non réglées représentent une part encore plus significative de leur revenu (entre 20 et 50 %).

- > Le crédit interentreprise **et plus particulièrement la répartition de la trésorerie** au sein de la filière, reste donc un vrai sujet, en particulier dans un contexte de reprise d'activité, de montée en cadence et de tension sur les BFR.

Un enjeu pour 2024 : offrir davantage de visibilité sur les commandes tout au long de la chaîne de valeur

- > À mi-septembre 2023, la visibilité sur le carnet de commande à venir reste en deçà de 2 mois pour un quart des entreprises et inférieure à 6 mois pour un peu plus de 60 % d'entre elles, malgré une visibilité de plusieurs années pour les assembleurs. Seules 11 % des autres disposent d'une visibilité du carnet de commande à plus d'un an.

- > Ces commandes fermes sont attendues pour la fin de 2023 (66 %) ou pour le premier trimestre 2024 (25 %).

> **«Il reste donc encore des progrès à faire pour que les prévisionnels des OEM (notamment en termes d'adéquation entre business prévu et effectivement appelé auprès de la chaîne d'approvisionnement) soient correctement répercutés tout au long de la chaîne de valeur et dans le cadre d'accord pluriannuels.**

Évolution des effectifs - 92 % des entreprises envisagent d'embaucher à court terme

- > Pour 58 % des entreprises interrogées qui ont répondu à la question, les effectifs sont à fin 2023 globalement en hausse par rapport à fin 2022, en adéquation avec la reprise de l'activité.

- > Le manque de ressource RH restant une préoccupation majeure des entreprises, elles envisagent à nouveau d'embaucher pour plus de 92 % d'entre elles, cela à court terme (fin 2023 pour 72 % et début 2024 pour 23 %).

- > Les contrats CDI ont été et seront encore dans les prochains mois nettement plus favorisés par les entreprises que les contrats CDD ou en intérim, marquant par la même leur volonté de recruter de façon pérenne les compétences dont elles ont besoin pour faire face à la reprise.

- > Les quelques entreprises qui ont vu leurs effectifs se réduire ont dû faire face à des départs à la retraite ou/et des ruptures conventionnelles (sans qu'il ne soit précisé l'origine de la demande). À noter qu'elles sont parfois confrontées au phénomène « d'aspiration » d'une partie de leurs ressources humaines vers les Grandes Entreprises du secteur ou d'autres secteurs industriels.

- > Le manque de candidats ou l'inadéquation des compétences au poste proposé rendent difficiles les embauches pour 9 entreprises sur 10 qui recrutent.

⁴ <https://www.economie.gouv.fr/cedef/loi-de-modernisation-economie-lme>

Des relations clients/ fournisseurs qui restent bonnes mais pourraient encore s'améliorer

> Pour 83 % d'entre elles les relations avec les clients sont bonnes : elles restent stables pour 53 %, s'améliorent pour 16 % mais se dégradent pour 14 %.

Des pratiques pouvant parfois être non coopératives entre clients et fournisseurs

> Une majorité des répondants (55 %) n'observe aucune mauvaise pratique dans ses relations commerciales. Certains indiquent cependant quelques points d'achoppement (hors de la question des délais de paiement, déjà traitée plus haut) :

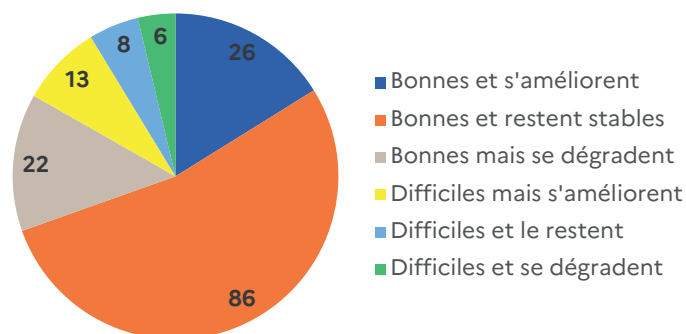
- délais excessifs dans la réception des biens ou travaux (20 %) ;
- modification unilatérale d'un des éléments du contrat (9 %) ;
- émissions de la commande après la réalisation des travaux (5 %) ;
- moins fréquemment sont évoquées :
 - des tentatives d'appropriation de PI ;
 - une certaine distorsion de concurrence entre les entreprises françaises et celles des pays « bas coût », ces dernières n'étant pas soumises aux mêmes contraintes (RSE, qualité) ;
 - refus de prendre en compte l'inflation dans les prix ;
 - non prise en compte des difficultés d'approvisionnement avec dans le même temps des délais exigés toujours plus courts.

Prise en compte du risque cyber

> Près des deux tiers des entreprises indiquent avoir mis en œuvre une démarche d'évaluation et de remédiation des risques liés à la cybersécurité. La majorité d'entre elles (57 %) a réalisé le diagnostic Air Cyber du Gifas, mais d'autres, positionnées sur des marchés Défense, ont eu recours au diagnostic CyberDGA (17 %). Les autres sont passées par le diagnostic cybersécurité de BPI ou la mise en œuvre d'action en interne avec ou sans l'appui de cabinet externe.

> Il n'en demeure pas moins qu'un tiers des entreprises n'a pas encore engagé d'action sur le sujet et une minorité (un peu plus d'un tiers), parmi les plus petites entreprises du panel (moins de 100 salariés), n'envisagent aucune action à court terme.

Évolution des relations avec les clients



Diversification

> Si un tiers des répondants n'ont pas ou n'envisagent pas d'actions en diversification, 45 % des entreprises indiquent avoir entrepris des actions ou avoir des projets en cours afin de diversifier leur activité.

> 21 % envisagent aujourd'hui de le faire. Cela concerne essentiellement les marchés de la Défense (57 % d'entre eux), de l'énergie (35 %), du ferroviaire (27 %) ou du médical (21 %). Les projets de diversification au sein de la filière aéronautique sont aussi envisagés, essentiellement par captage d'un nouveau client du secteur (33 %). Les autres projets intrafiliale identifiés correspondent à élargir la gamme de prestation en ajoutant de nouveaux métiers au sein de l'entreprise (traitement de surface, ingénierie, etc.).

À propos des aides de l'État

> 29 % des entreprises interrogées ont indiqué avoir bénéficié d'un des dispositifs d'aides mis en place par l'État. Sans surprise (compte tenu de la typologie des entreprises répondantes) c'est l'AAP Modernisation et transformation de la filière aéronautique (France relance) qui est le plus souvent cité (35 fois), les dispositifs territoires d'industrie et industrie du futur l'étant 5 fois.

> Globalement, les entreprises du panel ayant sollicité France Relance ont été lauréates (plus de 92 %).

Innovation et préparation de l'avenir

> Pour 81 % des 83 % de répondants aux questions de ce thème, l'innovation organisationnelle reste importante avec 40 % qui indiquent accroître leur effort en la matière.

> Les dépenses de R&D et la R&T restent également stables (38 %) ou en hausse (55 %), les projets initiés dans le cadre de France Relance ou du Corac étant probablement à l'origine de ces résultats.

> La modernisation de l'outil de production et la digitalisation des entreprises se poursuivent pour 78 % d'entre elles. Néanmoins 20 % déclarent n'avoir aucune action en ce sens.

Consolidation

> 21 % du panel envisagent une opération de croissance externe et 15 % indiquent avoir fait l'objet d'une tentative de rachat par une autre entreprise.

Conclusion

> La grande majorité des entreprises s'étant exprimées (76% des répondants) restent globalement confiantes en l'avenir. Cependant, un nombre important expriment tout de même quelques craintes. La chaîne de valeur aéronautique chaînon essentiel du développement territorial est dynamique, mais en tension.

> Les difficultés évoquées le plus souvent sont :

- les difficultés de recrutement ne permettant pas de soutenir les montées en cadences ;
- l'inflation en général (matière première, énergie, salaires) ;
- la crainte de l'arrêt des aides de l'État en matière d'énergie ;

- le manque de soutien des banques ;

- les délais de paiements de certains clients qui s'allongent fragilisant les trésoreries ;

- la crainte de ne pouvoir répondre aux nouvelles exigences des OEM en matière de cybersécurité, de RSE, de modernisation/digitalisation de l'outil de production ;

- les tensions sur la chaîne de valeur mondiale.

> 54 répondants ont demandé à être recontactés. La DGE prévoit de se rapprocher de ceux-ci avec les SEER pour identifier leurs attentes et répondre à leurs demandes si besoin.

Recommandations

> Au vu des réponses fournies par les entreprises sollicitées dans le cadre de cette enquête, mais aussi en s'appuyant sur les informations recueillies auprès de dirigeants d'entreprises de la chaîne de valeur aéronautique par les chargés de mission des SEER, quelques recommandations peuvent être émises.

> Celles-ci visent à permettre à la filière aéronautique française de renforcer son rang au niveau mondial, dans un contexte de concurrence accrue par les pays « bas coûts » en particulier et de transformations technologiques importantes à venir.

Proposition 1: Permettre aux entreprises de la filière de financer leur activité en croissance dans un contexte de montée en cadence inédite, intervenant en outre à la suite de crises particulièrement sévères.

- Sensibiliser le secteur bancaire à la nécessité de soutenir, aux côtés de l'État, la filière aéronautique engagée dans une révolution technologique majeure qui pourrait changer le paradigme au niveau mondial ;
- Poursuivre le déploiement de la Charte sur les relations entre clients et fournisseurs pour permettre une meilleure répartition de la valeur ajoutée au sein de la filière.

Proposition 2: Poursuivre la transformation de la filière et préparer la chaîne de valeur aux enjeux futurs

- accompagner les PME/ETI aéronautiques dans leur démarche de cybersécurisation ;

- poursuivre la digitalisation des entreprises et l'automatisation des process de fabrication ;

- Accélérer la décarbonation de l'outil de production au sein de la filière française ;

- Accompagner l'adaptation des compétences aux nouvelles technologies contribuant à la production des avions décarbonés de demain.

Ces recommandations sont pleinement cohérentes avec les travaux lancés dans le cadre du Contrat stratégique de filière, signé le 15 décembre 2023⁵.

⁵ <https://www.conseil-national-industrie.gouv.fr/actualites/comites-strategiques-de-filiere/aeronautique/signature-du-contrat-strategique-de-filiere-aeronautique-2024-2027>

Partie 3

**FOCUS
SUR LES ENTREPRISES
MEMBRES DU GROUPEMENT
DES INDUSTRIES
FRANÇAISES
AÉRONAUTIQUES
ET SPATIALES (GIFAS)**

Focus sur les entreprises membres du Gifas

Les entreprises membres du Gifas constituent, parmi les entreprises répondantes, un sous-panel de 126 entités qu'il convient d'étudier à part afin de déterminer si de grandes tendances se dégagent du fait de leur appartenance à ce groupement.

Description du panel

> Comme pour le panel global, on retrouve les trois mêmes régions les plus représentées (Occitanie, 30% du panel Gifas, Centre-Val de Loire 17% et Île-de-France 14%).

> Les petites entreprises de moins de 50 salariés sont moins représentées dans le panel des entreprises membres du Gifas (23% contre près de 40% du total), tandis que les grosses entreprises sont plus représentées (21% d'entreprises de plus de 500 salariés contre 12% dans le panel général).

La situation des entreprises membres du Gifas

> La majorité des entreprises se situent dans le segment d'activité aérostructure (73%).

> 50% des entreprises font plus de 50% de leur chiffre d'affaires dans le secteur aéronautique (contre 69% pour celles du panel général).

> Les principaux donneurs d'ordres finaux se répartissent globalement de la même manière avec en

premiers Airbus commercial et Dassault (respectivement 59% et 61% dans le panel Gifas contre 65% et 59% dans le panel global) et une plus grande représentation de Safran Aircraft Engine.

> 12,6% entreprises se déclarent sous le point mort économique (12,5% des entreprises dans le panel global).

> La situation financière des entreprises du panel Gifas est la même que celle du panel global : le BFR est globalement en hausse, ainsi que les prévisions de CA ; et les trésoreries se tendent pour 24% du panel.

> Parmi les entreprises membres du Gifas, seulement 40% ont mobilisé un PGE, contre 63% du panel global.

> Les entreprises du Gifas n'ont pas répondu dans les mêmes proportions à des AAP : 37% ont été lauréates contre 46% des entreprises globales, ce qui est cohérent puisque France Relance a privilégié les PME et les ETI mais surtout les PME.

Annexe

Rappel de la segmentation de la filière

> **Les « PRIMES »** sont des entreprises travaillant en partenariat avec l'avionneur (*Risk Sharing Partner*) dès la maquette d'allocation d'espace, sur un sous-ensemble avion significatif ; leurs contrats sont établis en US\$ et ils s'appuient sur un réseau de fournisseurs « rang 1 » voire quelques « rang 2 » en direct. Les maîtres d'œuvre « PRIMES » de grands sous-ensembles d'aérostructures ont un modèle économique qui est l'un des plus difficiles (activités très liées aux programmes avions et pas de marché de maintenance). Les maîtres d'œuvre « PRIMES » équipementiers et systémiers sont positionnés sur des offres de « produits » dont les développements peuvent s'amortir sur plusieurs programmes, et ont accès au marché de la maintenance. Ces « PRIMES » ont le plus souvent comme clients l'ensemble des avionneurs et profitent globalement du développement de l'aéronautique au niveau mondial.

> **Les entreprises de rang 1** sont plutôt orientées « métiers » (mécanique ou électronique/logiciels embarqués). Ce sont le plus souvent de grosses PME ou des Entreprises de Taille intermédiaire (ETI) qui, selon les cas, peuvent participer financièrement (*Risk Sharing Partners*) aux développements de leurs clients. Le plus souvent, elles ont comme clients les « PRIMES » mais aussi l'avionneur. La relation commerciale est établie sur la base de contrats « programme » (souvent en US\$ et parfois en monosource) portant sur plusieurs centaines d'avions (contrat sur 3 à 5 ans). Ils s'appuient sur un réseau de fournisseurs « rang 2 ».

> **Les entreprises de rang 2 et plus** : Dans ce segment se trouvent les TPE et PME françaises. Leurs clients sont les « rang 1 » ou « PRIMES » voire parfois l'avionneur, mais ils n'ont pas de contrat « programme ».

> **Les entreprises de « spécialité »** : il s'agit le plus souvent de spécialités techniques qui œuvrent soit sur le domaine mécanique, soit sur le domaine électronique (traitement de surface, fonderie, fixations, circuits imprimés...) et qui présentent la caractéristique d'avoir pour clients potentiels l'ensemble de la chaîne de valeur. Les entreprises françaises de ce segment sont essentiellement des PME /ETI.

> **Les sociétés d'ingénierie** sont essentiellement des grandes entreprises le plus souvent positionnées sur de multiples filières.

Sigles utilisés

- BFR: Besoin en fonds de roulement
- OEM: *Original Equipment Manufacturer* (en français, fabricant d'équipement d'origine)
- PI: Propriété intellectuelle / industrielle
- LME: loi de modernisation de l'économie
- RSE: responsabilité sociale et environnementale

Direction générale des Entreprises
www.entreprises.gouv.fr