

16/03/2015

Face aux géants Raytheon et Lockheed, MBDA en passe de gagner son pari de l'export



**Un chiffre d'affaires en berne, mais des prises de commandes record.** MBDA, le missilier européen codétenu par Airbus Group, BAE et Finmeccanica, a présenté ce lundi 16 mars des résultats 2014 contrastés, mais encourageants. Le point négatif, c'est évidemment le chiffre d'affaires : à 2,4 milliards d'euros, il baisse de 14% par rapport à 2013, du fait de la contraction des budgets de défense européens. *« Un point bas qui était prévu, et totalement conforme à nos objectifs, assure Antoine Bouvier, PDG du groupe. Le chiffre d'affaires devrait connaître une remontée significative dès 2015 sous l'effet des prises de commandes exceptionnelles enregistrées ces deux dernières années. »*

**Car, et c'est le point positif,** MBDA a réussi deux superbes années en termes commerciaux, avec 4,1 milliards d'euros de contrats décrochés en 2014, dont 2,5 milliards à l'export, avec des succès en Inde (missiles air-air ASRAAM sur les antiques Jaguar, Exocet pour le Brésil, et le contrat de missiles Meteor pour les Eurofighter saoudiens, révélé par la Tribune début février). Le carnet de commandes atteint désormais 12,6 milliards d'euros, soit quatre ans de production. Et 2015 a commencé très fort avec la commande de Rafale et de frégates FREMM en Egypte, dont la part MBDA dépasse le milliard d'euros.

**Le champion européen des missiles,** un des trois géants mondiaux du secteur avec les américains Raytheon et Lockheed Martin, est donc en passe de réussir son pari : compenser la baisse des commandes des clients traditionnels (France et Royaume-Uni, notamment) grâce à l'export. *« Pour la première fois, la part de notre carnet de*

*commandes hors d'Europe dépasse celle des clients européens », souligne Antoine Bouvier. MBDA estime être à peu près à égalité sur les missiles tactiques avec ses deux rivaux américains, avec une part de marché de 20 à 25%. Et des compétitions majeures sont encore à gagner : système de défense aérienne en Pologne, en Turquie, contrat indien de missiles sol-air SRSAM...*

**L'autre pari du groupe était tout aussi osé :** accepter, notamment en France, une baisse des livraisons sur les équipements actuels, pour privilégier les lancements de nouveaux programmes. Là encore, la recette semble efficace : douloureuse au départ (350 millions d'euros de crédits de paiements encaissés en France en 2014, contre 500 millions en 2013), elle a permis de lancer le successeur du Milan, le missile antichar MMP (missile moyenne portée), le missile franco-britannique ANL (anti-navire léger) ou encore le nouvel Aster Block 1NT, un programme franco-italien.

*(Photo ANL, MBDA)*