

**STRATÉGIE.** Aircelle multiplie les alliances avec des partenaires industriels pour renforcer rapidement sa présence à l'international.

## NACELLES, L'ART DU PARTENARIAT



La nouvelle coentreprise entre Aircelle et Air France Industries est basée à Dubaï.

L'union fait la force. Aircelle (groupe Safran), spécialiste des nacelles, s'est bien approprié cet adage en s'alliant à deux acteurs majeurs de l'aéronautique : General Electric et Air France Industries. « Ces nouvelles coentreprises répondent à des logiques différentes, souligne d'entrée de jeu Vincent Mascré, président d'Aircelle. La première nous permet de mutualiser nos efforts de recherche, l'autre de renforcer notre activité de service. » Faire naître des synergies, c'est l'objectif

du lancement de Nexcelle avec MRAS (Middle River Aircraft Systems), filiale de GE. Toutes proportions gardées, Nexcelle s'inspire du modèle CFM qui réunit déjà Snecma (groupe Safran) et General Electric. « Un schéma basé sur la confiance et l'efficacité, qui fonctionne à la perfection depuis plus de trente ans, résume Steve Walters, président de Nexcelle. Nous allons préparer la prochaine génération d'avions monocouloirs en unissant nos forces industrielles et commerciales. L'accord de collaboration entre

Nexcelle et CFM International nous permet de nous positionner sur des ensembles propulsifs intégrés nacelle-moteur-pylône très innovants. » Les opportunités sont nombreuses : le court moyen courrier chinois C919 (cf. article page précédente), l'avion de transport militaire Embraer KC-390 et, bien-sûr, l'évolution des Airbus A320 et Boeing 737. « Outre la poursuite de notre collaboration historique avec Airbus, notre objectif est de nous positionner auprès des aviateurs des pays émer-

gents et de décrocher au moins une application de nacelle sur un projet Boeing, note Vincent Mascré. Le partenariat avec MRAS nous apporte une implantation solide aux États-Unis. À cette diversité géographique s'ajoute l'avantage de travailler avec un partenaire en zone dollar. »

### Gagnant-gagnant

Autre logique avec AMES (Aerostucture Middle East Services), née de la coopération entre Aircelle et Air France Industries. « Aircelle a pour objectif de doubler la part des services dans son chiffre d'affaires dans les cinq ans à venir », souligne Vincent Mascré. Difficile – sinon impossible – d'obtenir un tel résultat par la seule croissance organique. La société a donc cherché à s'allier avec un acteur reconnu du marché. « Notre connaissance très pointue du matériel intéressait Air France Indus-



La nacelle est l'équipement qui entoure le moteur d'un avion et le relie à l'aile.

### 3 QUESTIONS À



BRUNO DELILE,  
DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT  
INDUSTRIEL ET COMMERCIAL,  
AIR FRANCE INDUSTRIES (AFI)

## Solutions innovantes

#### Pourquoi avoir créé cette entreprise commune avec Aircelle au Moyen-Orient ?

Dans le contexte actuel, les opérateurs du Golfe sont à la recherche de solutions innovantes alliant proximité et réduction de coûts. Ce projet d'atelier de réparation basé à Dubaï permettra de parfaitement répondre à ces besoins.

#### Comment va se faire le rapprochement avec Aircelle ?

Les deux partenaires, qui ont l'habitude de travailler ensemble, apporteront dans la corbeille de mariage des savoir-faire complémentaires et une grande

proximité culturelle. AFI dispose d'une solide force commerciale et d'un agrément permettant de développer des procédures de réparation nouvelles. Aircelle a quant à elle une présence très forte sur les nacelles de nouvelle génération.

#### Comment se présentera la société AMES sur place ?

La présence à Dubaï sera d'une quarantaine de personnes environ en régime de croisière, dont deux expatriés. Mais elle pourra bien entendu compter sur le soutien des entités de réparation des deux maisons mères, Le Bourget pour AFI et Pont-Audemer pour Aircelle.

tries, qui pouvait en retour nous donner un accès au marché Moyen-Orient grâce à son réseau commercial, décrypte Vincent Mascré. Nous sommes attractifs parce que nous sommes OEM (Original Equipment Manufacturer). »

Première étape de cette coopération, l'installation d'un atelier de réparation de nacelles à Dubaï. Le site choisi est stratégique : « hub » mondial à la croisée des chemins entre Orient et Occident, et surtout au cœur des Émirats arabes unis, dotés d'une flotte importante de long-courriers. Ces appareils, équipés ou non par Aircelle, bénéficieront du savoir-faire technique d'AMES, avec l'avantage de la proximité géographique.

« Nous sommes d'ores et déjà en négociation pour créer d'autres coentreprises dans le monde, poursuit Vincent Mascré. Il s'agira de partenariats avec des acteurs reconnus et ciblés sur des zones géographiques bien précises. » Avec la constitution d'un véritable réseau de joint ventures à travers le monde, Aircelle entend se forger un outil puissant à la hauteur de ses ambitions. ■

#### PLUS D'INFOS

Dans l'« Espace Médias » du site internet de Safran : [www.safran-group.com](http://www.safran-group.com)