

4 mars 2015 - Seul le prononcé fait foi

[Télécharger le .pdf](#)

Déclaration de M. François Hollande, Président de la République, sur l'avion Rafale et l'industrie aéronautique, à Mérignac le 4 mars 2015.

Monsieur le Président, Mesdames, Messieurs, je tenais à venir ici, à Mérignac et je vous remercie pour votre accueil. Serge DASSAULT, les dirigeants de l'entreprise sont ici, les élus, le maire, le président du Conseil général, les parlementaires, tous rassemblés avec les personnels pour saluer un succès, un succès remarquable, celui du Rafale. Nous savions que c'était un avion de très grande qualité puisque l'armée française en avait fait son avion de combat, mais nous voulions faire partager cette conviction à d'autres et notamment à un certain nombre d'Etats, qui pouvaient être intéressés par la performance d'un tel avion.

Aujourd'hui nous saluons le premier contrat à l'exportation du Rafale en Egypte qui va être un signal tout à fait décisif pour remporter d'autres commandes. Car c'est le sens de l'action que nous menons chacun à notre place, parce que c'est aussi, l'intérêt de la France et l'avenir de votre entreprise et de notre industrie.

Le succès qui a été remporté est le succès d'une industrie, l'aéronautique, d'un groupe, le groupe DASSAULT. C'est le succès des technologies qui sont ici mises en œuvre avec un ensemble de coopérations, de sous-traitants, de partenaires. C'est aussi le savoir-faire des techniciens, des compagnons, et ce succès c'est donc le vôtre. D'abord celui des dirigeants de DASSAULT qui ont voulu cet avion Rafale, qui ont marqué de la ténacité, de l'obstination pour en convaincre, d'abord les pouvoirs publics, parce que c'était cher, mais aussi, parce que c'était l'intérêt de la France.

Il a fallu également qu'il y ait de la persévérance, quand d'autres propositions étaient faites à la fin des années 80 pour un avion qui aurait pu être fait en partage ou en coopération, je ne dirai pas ce qu'il est devenu. Mais vous, dirigeants, vous avez voulu cet avion et vous avez montré qu'il avait toutes les qualités pour être acheté par l'Etat français.

C'est votre victoire parce qu'il a été dit, et c'est vrai, que le temps de l'industrie est un temps long. Entre le moment où se conçoit un avion, le moment où il peut être en fabrication et le moment où il va être vendu, c'est 10 ans, 15 ans, 20 ans, de la recherche jusqu'à la commercialisation. C'est un cycle long et c'est pourquoi il faut avoir cette vision longue, aussi, de l'avenir d'un groupe industriel.

Le succès qui a été remporté est celui des ingénieurs qui ont conçu, des techniciens qui ont mis en place, des ouvriers, des opérateurs qui réussissent, et vous m'en avez donné ici, la plus belle des illustrations, à composer, à assembler le Rafale. C'est aussi, je l'évoquais, toutes les entreprises qui se sont unies pour une alliance industrielle, pour apporter le meilleur en terme de technologie.

La vente de 24 avions Rafale à l'Egypte a été réalisée dans un temps très court si l'on songe à ce que sont les négociations. Et si je peux me permettre quelques confidences, puisque nous sommes ici ensemble, ce qui était très agréable dans cette négociation, c'est que l'acheteur voulait vraiment acheter. Car quand il n'y a qu'un vendeur qui veut vendre, la relation est un peu déséquilibrée, là, il y avait des négociateurs qui disaient tout le bien du Rafale et comme nous étions du même avis, c'était plus simple.

Après, il fallait régler les questions de prix, de financement. Mais je ne vais pas rentrer dans ce détail, qui est finalement secondaire mais qui quand même fait au bout du compte la

détail, qui est finalement secondaire mais qui quand même fait, au bout du compte, la conclusion. Aussitôt cette réussite connue, le ministre de la Défense, Jean-Yves LE DRIAN, est reparti, c'est-à-dire a été appelé par de nombreux pays et lui-même est allé voir tous ceux qui s'étaient un moment intéressés au Rafale. Et je pense que c'est vraiment un très bon signe qui est venu grâce à la conclusion de ce contrat.

Pourquoi le Rafale est-il à ce point apprécié ? Parce que c'est un avion exceptionnel, il utilise les technologies les plus avancées, aussi bien pour les commandes de vol électriques, que pour les multiples systèmes de sécurité, et pour les matériaux utilisés.

C'est un avion qui a aussi une caractéristique : il est flexible dans ses usages. Il peut être, et cela a été dit par votre président, utilisé pour plusieurs fonctions. Et c'est un avion de combat qui a montré son efficacité, partout où il a été utilisé et encore en ce moment, au-dessus de l'Irak ou lorsque nous avons au Sahel des opérations à mener. Et je me souviens du Mali. C'est avec le Rafale que nous avons pu arrêter les terroristes qui allaient jusqu'à Bamako conquérir un pays ami.

Je veux également dire que les négociateurs, qu'ils soient des responsables politiques, des responsables administratifs ou des responsables d'entreprises, ont été particulièrement remarquables. Il faut une part de patience, il faut contrôler son impatience, et puis il faut aussi de la persévérance, et c'est ce qui a été fait.

Avec ce succès, je le disais, le Rafale a eu une nouvelle notoriété, une nouvelle reconnaissance, et c'est donc aujourd'hui un avion qui a tous les atouts pour réussir sur la scène internationale. D'où votre fierté, d'où notre rassemblement aujourd'hui. Je voulais venir ici, là où est composé le Rafale justement, pour vous exprimer ce que nous ressentons tous, c'est-à-dire une immense joie quand un contrat est signé, et une immense fierté quand il s'agit d'un produit de cette qualité et d'une technologie aussi exceptionnelle.

Alors quelles leçons pouvons-nous en tirer pour l'industrie française ? La première leçon, et je parle ici devant un certain nombre de grands industriels, est que l'industrie, notamment l'industrie aéronautique, appartient à une histoire, à une tradition.

Il faut qu'il y ait un moment, une compétence industrielle qui se perpétue, qui se transmet. C'est ce qui s'est produit ici, chez DASSAULT. DASSAULT est une grande entreprise, 12.000 salariés, 9.000 en France, plus de 10 sites, et il faut des grandes entreprises pour qu'il y ait une grande industrie. Il faut aussi des petites entreprises qui assurent la sous-traitance. Il faut des entreprises de taille intermédiaire qui vont permettre aussi, ce partage de l'innovation, de la compétence, c'est ce qui a été montré.

D'ailleurs les plus ardents à me parler de ce que nous avons à faire pour l'exportation étaient justement les sous-traitants, de peur qu'ils puissent être oubliés. Or ils ne peuvent pas l'être, parce qu'il ne peut pas y avoir d'avion Rafale s'il n'y a pas et le groupe DASSAULT et l'ensemble de ceux qui contribuent à cette réussite.

Il faut aussi, et c'est une autre leçon que nous devons tirer, un ancrage territorial. L'Aquitaine a été, pour des raisons historiques, pour des raisons géographiques, pour des raisons, aussi, de savoir-faire, une région qui a accueilli de nombreuses entreprises et continue d'en accueillir, spécialisées dans l'aéronautique. Et notamment DASSAULT, puisqu'ici à Mérignac, c'est 1.200 personnes qui travaillent, des avions qui sont fournis aussi bien pour le militaire que pour le civil avec le Falcon, et DASSAULT est l'un des leaders mondiaux des avions d'affaires avec cette marque Falcon qui est également utilisée par la République française, mais pas seulement.

Alors justement, cette région Aquitaine, ici représentée par ses élus, est une grande région où l'industrie aéronautique a trouvé pleinement sa place. D'abord, il y a de belles entreprises qui sont ici présentes, TURBOMECA, MESSIER, THALES, EPSILON, AXIAL, AIRBUS, SAFRAN, toutes les tailles, tous les niveaux d'entreprises et toutes spécialisées dans l'aéronautique. Il y a eu aussi, une très belle réalisation à travers Aérocampus, cette capacité qu'a eu la région, tous ses acteurs, économiques, politiques, à s'unir pour pouvoir former des jeunes et les amener vers les métiers de l'industrie. J'en ai rencontrés un certain nombre qui étaient ici en stage et je pense que c'est un très bel exemple que nous pouvons offrir à orienter les jeunes, les former, les qualifier et leur permettre d'avoir un emploi et un emploi avec un contrat à durée indéterminée.

L'autre leçon est que nous avons besoin en France de grandes filières industrielles et que l'aéronautique en est une des plus brillantes. C'est un secteur dynamique qui assure 23 milliards d'excédents commerciaux à la France. C'est le plus gros excédent pour l'ensemble de notre économie. Ce qui explique que chaque fois que l'on vend un Airbus ou que, bientôt, on vendra encore un Rafale, ce soit immédiatement une amélioration substantielle de notre balance commerciale.

C'est une industrie, l'aéronautique, qui est en pleine expansion. Certaines entreprises ont des carnets de commandes qui sont garnis pour cinq ans et donc, nous devons avoir une grande espérance dans ce que cette industrie pourra générer en termes de croissance et d'activité.

Il y a une leçon aussi que nous devons tirer, c'est que rien n'est possible s'il n'y a pas un effort de recherche, d'innovation. L'innovation, ce n'est pas simplement les ingénieurs. Tous les salariés participent à cette idée, cette belle idée que l'on peut inventer, modifier, corriger, imaginer. Et l'industrie aéronautique consacre 20 % de ses emplois à la recherche et au développement.

La France, l'Etat, a mis au point avec le crédit impôt recherche un mécanisme, un dispositif puissant, aussi bien pour les grandes entreprises que pour les entreprises de taille intermédiaire ou les PME. Et c'est ce qui nous permet de faire la différence notamment, dans le domaine industriel et aéronautique et pour cela donc, il faut de l'investissement. Il y a, en ce moment, de multiples signes qui indiquent que l'économie française repart, la vente du Rafale en est un de plus. Il y a de multiples signes qui laissent penser que la consommation vient soutenir la demande, et ce dont nous avons besoin, en plus de la consommation, c'est de l'investissement, de l'investissement pour qu'il y ait plus d'activité, plus de croissance, plus d'emplois mais de l'investissement aussi, pour préparer l'avenir. Parce que nous devons réfléchir aussi, dès à présent, à ce que sera l'industrie du futur.

Je vais lancer dans quelques jours le plan « Usine du futur », c'est-à-dire comment imaginer les usines qui vont être installées demain, pour qu'elles soient les plus performantes, les plus modernes et les plus en phase avec la révolution technologique et notamment le numérique. Et dans ces plans industriels qui vont être présentés, le plan « Usine du futur » sera le plan majeur. Et une fois encore pour ce plan, j'ai rencontré DASSAULT non plus DASSAULT AVIATION mais DASSAULT SYSTEMES. Et ici, à Mérignac, j'ai eu la démonstration que si ces deux entreprises portent le même nom, c'est parce qu'elles peuvent également converger dans l'utilisation des technologies les plus impressionnantes avec le numérique.

Alors voilà ce que j'étais venu vous dire, il y a des moments où l'on a de la fierté tous ensemble, il y a un moment où la réussite peut être un exemple pour d'autres, il y a des moments où l'on sait à quoi sert le travail, l'investissement, l'effort.

Il y a des moments où l'on peut donner aussi confiance à d'autres, d'autres entreprises, d'autres industries, et c'est ce que vous avez fait, je voulais vous en remercier. Le Rafale est un formidable avion, il participe à la défense de notre pays, il nous permet d'être respecté, partout où nous sommes appelés à intervenir en opérations extérieures, il contribue à la réussite industrielle technologique du pays, il permet la croissance et l'activité. Alors soyez-en fiers, puisque c'est vous qui l'avez créé, composé, assemblé, produit, exporté. Soyez-en remerciés, soyez conscients de ce rôle majeur que vous jouez avec le groupe DASSAULT, pour l'économie du pays, pour sa défense, pour son rayonnement. Vive le Rafale, vive la République, et vive la France.