

Saisissez votre recherche

RECHERCHER

ACCUEIL

AUTOMOBILE

AÉRONAUTIQUE

ENERGIE

PHARMACIE, SANTÉ

CONJONCTURE

CHRON

Chroniques

La Chine, Airbus, Boeing et le dollar

Le 02 juillet 2009



© Gaël Kerbaol

Seule façon pour Airbus d'échapper à la compression des marges qui obère la capacité à financer la R&D : rééquilibrer ses coûts en produisant dans la zone dollar.

La photo aura fait le tour des médias : un dragon chinois en liesse devant le premier Airbus A320 assemblé à Tianjin, en Chine, aux couleurs de Sichuan Airlines. Mais pourquoi produire en Chine ? Pour produire à bas coût ? Certainement pas. Installer une ligne d'assemblage et organiser l'approvisionnement est coûteux. Pour accéder au marché chinois ? A l'évidence, c'est nécessaire. Mais surtout, Airbus va produire dans la zone dollar. Le taux de change du dollar est très volatil, ce qui constitue une source de chocs considérables pour les entreprises dont les coûts et les revenus ne sont pas dans la même monnaie. C'est le cas

d'Airbus, dont les prix sont essentiellement en dollars et les coûts très majoritairement en euros. Il est ainsi particulièrement exposé aux fluctuations du taux de change euro/dollar, à l'inverse de son concurrent au sein du duopole, Boeing, presque totalement protégé des fluctuations de taux de change avec des coûts essentiellement en dollars. Le fait que ces fluctuations de change soient temporaires rend le choix d'une stratégie d'adaptation encore plus difficile pour une firme comme Airbus : faut-il répercuter une appréciation dans les prix en dollars ou bien comprimer les marges en attendant des jours meilleurs ? Dans un travail récent (A. Bénassy, L. Fontagné et H. Raff, DT CEPII 2009-2010), nous étudions les conséquences de désajustements importants, bien que temporaires, de taux de change dans un duopole où l'une des deux entreprises souffre d'un déséquilibre entre les monnaies de libellé de ses ventes et de ses coûts. A partir de données fines sur le marché mondial des « grands » avions, nous calibrons un modèle économique de fixation optimale des prix pour chacun des deux acteurs du duopole Airbus-Boeing. Nous supposons qu'il s'agit à court terme d'un duopole stable sans entrée ni sortie de firmes. Les concurrents chinois ou russes sont encore dans l'enfance, tandis que le brésilien est cantonné dans des avions de taille moyenne. Dans ce duopole, dès lors que les efforts technologiques des deux avionneurs s'équilibrent, la concurrence porte finalement pour l'essentiel sur les prix, comme le suggèrent les rabais et les solutions de financement fréquemment accordés aux compagnies aériennes.

Nous montrons qu'une appréciation de l'euro contre le dollar (impliquant une hausse des coûts en dollars d'Airbus, mais pas de hausse pour Boeing) a un impact important sur les profits d'Airbus. Pour limiter ces effets, la meilleure stratégie de court terme pour l'avionneur européen consiste à ne répercuter dans ses prix en dollars qu'une partie de la hausse de ses coûts, afin d'éviter une trop forte baisse de ses ventes. Cette stratégie, bien qu'optimale, est cependant loin d'absorber tout l'effet négatif d'une appréciation de la monnaie sur les ventes et les profits d'Airbus.

De surcroît, les effets dynamiques de cette concurrence peuvent être dévastateurs. En effet, les compagnies aériennes font face à d'importants coûts d'adaptation lorsqu'elles changent de fournisseur, tandis que la production d'avions comporte d'importants effets d'apprentissage –les coûts unitaires baissent avec la longueur des séries. L'optimisation dynamique nécessite alors de comprimer encore davantage les marges: perdre des clients à court terme peut être très coûteux à long terme. Mais dans le futur, l'entrée de nouveaux avionneurs est inévitable, en particulier dans le segment des A320 et les profits futurs seront plus faibles du fait de cette concurrence, ce qui limite les capacités de report dans le temps de la rentabilisation des investissements consentis. Dans ces conditions, la seule solution pour échapper à la logique de compression des marges obérant la capacité à financer la R&D consiste à rééquilibrer les coûts d'Airbus vers le dollar. Il faut produire dans la zone dollar. La Chine est, du coup, une excellente localisation.

Lionel Fontagné