

Pourquoi les retours à l'atelier des moteurs Leap font les affaires de Safran

Comme tous les motoristes, Safran réalise l'essentiel de ses bénéfices non pas sur la vente des moteurs neufs, mais sur la maintenance, les réparations et la vente de pièces détachées. Cette seconde phase commence à peine pour son nouveau best-seller, le moteur Leap, qui équipe la majorité des A320neo et tous les Boeing 737 Max.



Le moteur Leap de Safran et GE marche sur les pas de son prédécesseur, le CFM-56, le moteur d'avion le plus vendu au monde. (Adrien Daste/Safran)

Par [Bruno Trévidic](#)

Publié le 30 oct. 2024 à 11:41 Mis à jour le 30 oct. 2024 à 15:44

Le meilleur est encore à venir pour Safran et sa branche moteurs d'avion. Après avoir investi des milliards d'euros dans le développement et la production d'un nouveau moteur d'avion moyen-courrier, le Leap, le motoriste aborde désormais la phase la plus lucrative du programme. Celle du retour à l'atelier de maintenance des premiers moteurs vendus.

Le Leap, qui consomme 15 % à 20 % de carburant de moins que son prédécesseur, le CFM-56, est déjà un énorme succès commercial. Il équipe plus de 4.000 Airbus A320 et Boeing 737 Max [chez 180 compagnies aériennes](#). Au point que Safran et son partenaire GE, associés à 50-50 au sein de CFM International, ne parviennent pas à suivre la demande. Cependant, contrairement aux avionneurs, un motoriste ne gagne pas d'argent sur la vente de ses moteurs neufs, qu'il vend à prix coûtant aux compagnies aériennes. Sa véritable source de profits, ce sont les services après-vente, maintenance et réparations, et la vente de pièces détachées.

Huit ans après l'entrée en service

Le modèle économique a fait ses preuves avec le CFM-56, qui a largement contribué aux bénéfices de Safran. Mais il faut savoir patienter. Huit ans après l'entrée en service du Leap, les retours à l'atelier des premiers moteurs pour des opérations de grande maintenance commencent à peine. Le plus gros reste à venir, sachant que le carnet de commandes du Leap totalise plus de 10.600 moteurs. D'ici à 2030, Safran prévoit un doublement de la flotte en service.

« A l'horizon 2028, nous prévoyons environ 1.200 visites à l'atelier par an dans le réseau Safran, explique Jean-Paul Alary, président de Safran Aircraft Engines. En 2040, le marché global attendra les 5.000 visites par an. » A raison de plusieurs millions de dollars la visite, avec une marge à deux chiffres, ces retours à l'atelier des Leap constitueront, d'ici à quelques années, la principale source de profit de Safran.

« Nous ne ferons pas tout, tout seul, précise Jean-Paul Alary. Notre objectif à terme est de partager ce marché à 50-50 avec nos partenaires MRO [maintenance, réparations et opérations NDLR], dont 25 % pour le réseau Safran et 25 % pour GE. Mais le succès du Leap a été si rapide que cela nous a obligés à multiplier par plus de quatre nos capacités. » Sachant que, dans tous les cas, c'est toujours Safran qui fournit les pièces détachées.

Vers des contrats à l'heure de vol

Le Leap a aussi conduit Safran à faire évoluer son offre, en proposant non plus seulement des prestations de maintenance et de réparations, mais des contrats à l'heure de vol. En cas de panne ou de réparation plus longue que prévu, le MRO doit dédommager la compagnie aérienne pour les heures de vols perdues. « Quand nous avons lancé le Leap, aucune compagnie ne voulait prendre le risque de gérer seule la maintenance d'un nouveau moteur. Elles voulaient une garantie de fiabilité. Comme [notre concurrent Pratt & Whitney](#) proposait déjà des contrats à l'heure de vol, nous avons dû nous y mettre », explique Jean-Paul Alary.

Au total, Safran a dû investir plus d'un milliard d'euros dans la construction de nouveaux ateliers consacrés à l'entretien de son nouveau best-seller, en France, à Villaroche et à Saint-Quentin-en-Yvelines, mais aussi à Querétaro au Mexique, à Hyderabad en Inde et à Bruxelles. Le septième et dernier site prévu ouvrira en 2026 à Casablanca, a annoncé Safran mardi, à l'occasion de la [visite d'Emmanuel Macron au Maroc](#).

Visite d'un atelier flambant neuf à Zaventem

Le plus récent est celui de Zaventem, près de Bruxelles, où sont réalisées les premières opérations de maintenance légère. Dans cette usine propre comme un sou neuf, inaugurée en juin, une demi-douzaine de Leap-1A, le modèle des Airbus A320, passent leur premier « check-up ». Les moteurs sont d'abord examinés au boroscope, l'équivalent d'un endoscope, afin d'établir un diagnostic. Une fois le devis accepté par le client, les moteurs sont ensuite démontés afin de changer la pièce usée par une pièce neuve ou pour l'envoyer en réparation.

D'une précision chirurgicale, ces opérations très coûteuses nécessitent plusieurs mois de travail pour un moteur. « Sur le CFM-56, nous sommes descendus à 70 jours, indique Nicolas

Potier, directeur de la division support et services. Mais pour le Leap, nous sommes encore dans la phase d'apprentissage et l'objectif est de passer sur la barre des 100 jours. »

Fort heureusement pour le porte-monnaie des compagnies, la dépose d'un moteur et son démontage complet restent une opération exceptionnelle. « Durant sa vie, sur vingt-deux à vingt-cinq ans, un moteur Leap fera trois à quatre visites à l'atelier, explique Nicolas Potier. Mais on a vu des moteurs CFM effectuer cinq à six vols par jour pendant huit à dix ans avant d'aller à la première visite. Cela dépend de beaucoup de facteurs, comme la chaleur du climat, le sable, la puissance et la fréquence d'utilisation des moteurs... » Mais, dans tous les cas de figure, l'objectif de fiabilité reste le même. Soit près de 100 %, comme c'est déjà le cas pour le CFM-56, pour des moteurs capables de voler 10 à 12 heures par jour, 7 jours sur 7.

Bruno Trévidic