

AEROSPAZIO

Il gigante francese **Safran** cerca accordi in Italia

► pagina 36

La questione industriale/2

TRA RECESSIONE E RIPRESA

Italia strategica per Safran

Parla il ceo Herteman: pronti a nuove partnership nell'aerospazio



Ceo. Jean-Paul Herteman

Roberto Iotti

PARIGI. Dal nostro inviato

■ L'Italia rimane inquadrata nel mirino del gruppo francese Safran. Con i tempi di crisi che corrono, con le tante - troppe - problematiche che tengono gli investitori esteri lontano dal nostro Paese, è certamente un fatto positivo sapere che una società da quasi 14 miliardi di fatturato (+15,5% sul 2012) cerca laureati talentuosi e opportunità di crescita industriale in Italia.

La società ci aveva già provato qualche mese fa, cercando di portare Avio nella propria orbita, uscita da Fiat nel 2003 e oggi nella galassia General Electric. «L'Italia - spiega il ceo Jean-Paul Herteman - per noi già oggi significa collaborazioni tecnologiche importanti con le aziende del gruppo Finmeccanica, con Agusta oltre che con Avio. Senza dimenticare la partecipazione italiana al programma del vettore spaziale Ariane».

Safran nasce nel 2005 a Parigi dalla fusione di altre due società (Snecma e Sagem) e diventa il gruppo numero uno al mondo nello studio, progetta-

zione e costruzione di motori per aerei civili e militari e per vettori spaziali. Quotato alla Borsa di Parigi, presente in 57 Paesi, Safran è inoltre attiva in altri due settori strategici: elettronica per la difesa; sistemi per la sicurezza.

Oggi il gruppo ha 62.500 dipendenti, il 25% dei quali è donna: nel piano industriale 2011-13 sono previste 21mila assunzioni e 3,2 miliardi di investimenti autofinanziati solo in ricerca e sviluppo e altri 1,7 miliardi in impianti industriali.

«Cerchiamo ingegneri: guardiamo ai Politecnici di Torino e Milano e al Sant'Anna di Pisa»

Straordinario il portafoglio ordini che vede commesse da gruppi quali Airbus, Boeing, Sukhoi, Comac, Cessna, Bell: negli ordinativi figurano 5.141 motori Leap per aereo pari ad un valore a prezzi attuali di 60 miliardi di euro.

Classe 1950, laurea del "Politecnico", Herteman al salone di Le Bourget della settimana scorsa ha ricevuto la visita del presidente della Repubblica francese Francois Hollande, a cui ha presentato l'ultima novità nata dalla collaborazione con Honeywell Aerospace: un sistema di motori elettrici denominato Egts, che permetterà agli aerei di muoversi a terra senza utilizzare i reattori. Con questa applicazione sarà possibile abbattere del 75% le emissioni di anidride carbonica a terra e di risparmiare circa 200mila dollari l'anno per aereo di carburante.

Presidente Herteman, come è stato quest'anno il salone di Le Bourget, alla luce dei tagli ai budget della difesa che molti Paesi europei hanno apportato?

Bourget è una vetrina tecnologica internazionale. Certamente sullo scacchiere mondiale sta cambiando il centro di gravità della spesa nella difesa, con la crescita dei Paesi emergenti, una rinnovata e rafforzata presenza russa, il ruolo trainante degli Stati Uniti. Anche se in calo, Francia e Gran Bretagna hanno budget importanti. Vorrei sottolineare che dall'industria della difesa arrivano per altri settori. Nell'area della sicurezza, per esempio, stiamo implementando la tecnologia del riconoscimento facciale, delle impronte digitali elettroniche da impiegare negli scali aeroportuali.

In questo contesto come si colloca il progetto di crescita di Safran?

Dal punto di vista finanziario, il 2012 è stato un anno di grande soddisfazione. Il gruppo inoltre è ben equilibrato nelle sue linee operative e industriali. Ma non dimentichiamo che il mercato di riferimento è il mondo. E noi stiamo perseguendo la strategia di essere presenti nel mondo con soluzioni e progetti in grado di ge-



nerare valore per gli azionisti e crescita per la società. A un pubblico italiano può sembrare anomalo, ma il 15% di Safran è in mano ai propri dipendenti che hanno tre rappresentanti in consiglio di amministrazione. Recentemente, con un accordo sindacale, il 50% dei lavoratori Safran ha scelto il pagamento dei premi in azioni del gruppo. Questo può darle l'idea di come tutta la società sia coinvolta nel raggiungimento degli obiettivi.

Il cambio del centro di gravità, come dice, riguarda solo l'industria della difesa?

No. Anche l'aviazione civile sta crescendo molto nei Paesi emergenti. Oggi lo scenario vede gli Stati Uniti come area con un'importante flotta aerea installata; l'Europa come un'area con problematiche ma comunque interessante; i paesi emergenti, tra cui il Nord Africa e il Sud America, con potenziali enormi. La maggior parte degli ordinativi oggi viene da Paesi emergenti.

L'Italia come si colloca nei vostri progetti?

Non possono esistere grandi nazioni se non ci sono gruppi industriali forti in settori strategici quali la difesa o l'aerospazio. L'Italia con Finmeccanica ha un competitor di primo livello con il quale noi collaboriamo con soddisfazione da lungo tempo. Safran ha due linee di crescita: la ricerca che crea un vantaggio competitivo; le partnership internazionali che permettono di unire competenze e specificità differenti. Sia sul piano commerciale che industriale siamo interessati a investire sull'Italia. Avete competenze e aziende all'avanguardia, personale qualificato. Ogni anno assumiamo 5mila ingegneri, ma la nostra domanda è superiore all'offerta: per questo in Italia stiamo cercando anche competenze e talenti attraverso incontri con Politecnico di Torino e Milano e con la Scuola superiore Sant'Anna di Pisa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA