



Jérôme Noulens,
Directeur général de la filiale

Eurocopter-Vostok : Un joint-venture dans la région de Moscou en perspective

Créée en 2006, Eurocopter-Vostok est la filiale du constructeur européen implantée en Russie. Sponsor général du salon HeliRussia, Eurocopter-Vostok mise sur la création de nouveaux partenariats pour s'asseoir sur le marché russe. Jérôme Noulens, le directeur général de la filiale, revient sur l'état du marché, les projets et ambitions de son entreprise. Entrevue. ■ Propos recueilli par Charles Hergott

Eurocopter Vostok

Eurocopter-Vostok: A closer look at a joint venture in the Moscow region

Eurocopter-Vostok was created in 2006, and is the subsidiary of the European manufacturer based in Russia. Eurocopter-Vostok was the general sponsor for the HeliRussia exhibition and is relying on forging new partnerships to gain a toehold in the Russian market. CEO Jérôme Noulens discusses the state of the market, and the company's projects and ambitions for the future. Interview ■



© Charles Hergott

Charles Hergott | La dernière fois que nous nous sommes entretenus, c'était à la fin de l'année dernière : vous parliez alors de la construction dans la région de Moscou, d'un centre de maintenance Eurocopter. Qu'en est-il actuellement de ce projet?

Jérôme Noulens | La maquette qui est ici ne représente plus ce qui va être construit là-bas, parce que nous avons été obligés de redimensionner l'espace. Le nouveau projet est plus fonctionnel, plus adapté au projet que nous voulons développer. Initialement, nous devions commencer ce projet dédié au suivi des flottes gouvernementales au mois de décembre, puis nous avons décidé de repousser le lancement à la fin de cette année. Le premier projet, dont la maquette est présente, ici à HéliRussia, était divisé en deux parties : une partie maintenance et une partie « Completion center ». Nous avons décidé de redéployer le dispositif : garder une partie maintenance ici, à Moscou, pour les besoins des Emercom – le MchS Central, équivalent de la Sécurité civile en France, a des BO-105 et des BK-117, et le MchS Moscou a trois EC-145 et bientôt neuf et pour le Ministère de l'Intérieur. A l'heure actuelle, nous sommes les seuls occidentaux à fournir le gouvernement russe.

Charles Hergott | Que savez-vous, à ce propos, des projets d'Agusta avec « Oboronprom » ?

Jérôme Noulens | Je ne sais pas : je n'ai pas vu Agusta ici pour le leur demander. Il y a un an, ils nous annonçaient des grands projets, mais, apparemment, c'est assez long à se mettre en place.

Charles Hergott | We last met towards the end of last year when you were talking about the construction of a Eurocopter maintenance centre that was ongoing at Klin near Moscow. How is this getting on?

Jérôme Noulens | We've had to rearrange the space we had, so the model here doesn't really reflect what's going on anymore. It's going to be a much more functional affair, and much more suited to the kind of eventual outcome we want to see. We were initially expecting to be building in December but then we decided to push the whole thing back to the end of this year. We are targeting the semi-public/governmental sector. The model displayed here at HeliRussia show a site split into two sections – maintenance, and what we called the 'completion center'. We have decided to move things around a bit: keep the maintenance section here at Moscow – i.e., at Klin – to service Emercom the equivalent of the Civil Defence service. MchS Central, the Central Ministry of Emergency Situations, has BO-105s and BK-117s and MchS Moscow has three EC-145s which will soon increase to nine. Our clients in the government – the Ministry of the Interior – have twin-engine AS350s and for now we are the only western company to be supplying the Russian government.

Charles Hergott | So what comments do you have on the Agusta projects with 'Oboronprom'?

Jérôme Noulens | I wouldn't know, I haven't actually seen Agusta here to ask them! (laughs). Last year they were announcing all kinds of wonderful things but they appear to be a long time in the making.

Charles Hergott | Revenons à votre projet. Vous indiquez, en décembre, avoir eu des difficultés avec les Russes concernant le terrain. Cela s'est-il arrangé ?

Jérôme Noulens | En Russie, il faut savoir qu'acheter un terrain, c'est très facile ; en revanche, obtenir le titre de propriété, est beaucoup plus difficile. Donc nous avons eu deux difficultés : faire en sorte d'être « oformit », qui, en russe, signifie « être enregistré » sur le-dit terrain et obtenir le permis de construire. Au final, le propriétaire du terrain sur lequel sera établi ce nouveau centre de maintenance n'est autre que notre partenaire.

Charles Hergott | Qui est... ?

Jérôme Noulens | La société s'appelle « Albatros ». Il s'agit d'une société russe spécialisée dans la logistique aéronautique. Elle détient les 50% du joint-venture que nous espérons pouvoir mettre en place bientôt.

Charles Hergott | Pouvez-vous nous expliquer pourquoi cette lenteur du système russe ?

Jérôme Noulens | C'est très simple, notre entité Eurocopter Vostok, créée depuis 2006, est 100% Eurocopter. Cet état de fait va à l'encontre même du système de concurrence russe qui prévoit qu'une société à capitaux étrangers ne peut investir plus de 50% dans les projets de maintenance, de production ou de training. Si nous décidons, par le biais de notre filiale Eurocopter Vostok, de créer un centre de maintenance sur le sol russe, je n'obtiendrais pas l'autorisation. Depuis peu, les choses ont un peu évolué. Une nouvelle loi stipule que dorénavant, les sociétés étrangères peuvent participer à hauteur de 50%, seulement et seulement si elles détiennent les autorisations spéciales accordées par une commission gouvernementale présidée par le Premier ministre.

Charles Hergott | Et à l'heure actuelle, où en êtes-vous de vos démarches ?

Jérôme Noulens | Notre dossier est prêt depuis deux ans mais, pour l'instant, la commission que j'ai mentionnée précédemment n'existe pas, donc nous attendons car nous ne savons pas à qui remettre notre dossier.

Charles Hergott | Revenons à vos activités de maintenance. Quelles ont été vos dernières décisions à ce sujet ?

Jérôme Noulens | Nos activités ont été scindées en deux avec, d'une part, notre centre de maintenance basé à Moscou et, d'autre part, l'implantation à Saint-Petersbourg de notre Completion center. Voilà pourquoi nous avons réduit le centre de Moscou. A Saint-Petersbourg, nous sommes plus proches de nos fournisseurs. C'est un centre qui va intégrer des équipements russes fournis par la société Transat sur nos hélicoptères.

Charles Hergott | Pour bien comprendre : si j'ai un EC en Russie et qu'une pièce casse, qui dois-je appeler ?

Jérôme Noulens | La distribution de pièces de rechange est centralisée à Moscou au sein d'Eurocopter Vostok. Il arrive que certaines personnes viennent se fournir chez nous pour revendre ensuite la pièce, seulement sur notre accord. Une démarche qui nous semble opportune, car ils ont des canaux logistiques installés, ce qui est très dur à organiser en Russie. Lorsque le besoin se fait sentir, ils prennent livraison des pièces au Bourget ou en Allemagne auprès de nos représentants. C'est souvent le cas de nos centres de maintenance agréés.

Charles Hergott | Let's go back to your project. Back in December you suggested there had been some hurdles to overcome regarding the land. Has this been sorted out?

Jérôme Noulens | Buying land in Russia is the easy part. Getting the deeds is quite another thing. There are two hurdles here: getting yourself registered on the land in question - what is known in Russian as 'oformit' - and then getting the construction permit. At the end of it all, the person who owns the land on which this new maintenance centre will be built is none other than our partner.

Charles Hergott | This partner being who?

Jérôme Noulens | The company is called 'Albatros.' It's a Russian company that specialises in aeronautical logistics and has a 50% holding in the joint venture that we expect to be able to bring about very soon.

Charles Hergott | Could you explain why the Russian system is so slow?

Jérôme Noulens | It's basically because our business entity Eurocopter Vostok created in 2006 is 100% Eurocopter, and a foreign capital company can only invest a maximum of 50% in a maintenance, production or training project because of Russian competition laws. It would be impossible to get permission to build a maintenance centre on Russian soil in the name of our Eurocopter Vostok subsidiary, though things have evolved a bit recently - there's a new law that stipulates that from now foreign companies can invest more than 50% provided they hold a special authorisation granted by a government commission that's headed by the Prime Minister.

Charles Hergott | Where are you in the whole process right now?

Jérôme Noulens | We are ready to go and have been for two years but that government commission I just mentioned doesn't actually exist right now, so we are holding on to all the paperwork since we don't know who to provide it to.

Charles Hergott | Going back to your maintenance activities, what decisions have been made recently about this?

Jérôme Noulens | We are carrying out two separate sets of work - there's our maintenance centre based in Moscow and then there's the setting up of our completion centre at St Petersburg. This is why we have scaled back the centre at Moscow - we are much closer to our suppliers at St Petersburg and this is where the Russian parts supplied by Transat will be fitted into our helicopters.



Charles Hergott | So just to be clear about this, if I have an EC in Russia with a part that needs replacing, who would I speak to?

Jérôme Noulens | Right now there is no Eurocopter-certified maintenance centre in Russia, and since there is no official EC dealer you would have to contact me. We are exclusive and we do have a monopoly notwithstanding the fact that some people come to us for a helicopter and then re-sell it which would only happen with our permission. We are quite happy with this modus operandi as it can be a tortuous logistical process to do business in Russia otherwise. Wherever the need arises, parts are delivered to them from Le Bourget or from Germany from our dealers there.

Charles Hergott | What numbers can you quote for us to give us an idea of how the subsidy has been doing since it started operations?

Jérôme Noulens | When Eurocopter Vostok started it had 11 helicopters in Russia that had been imported. Back then we had an office and that was it. Right now we have 69 helicopters, which represents 70% of the occidentals market. My biggest challenge as CEO of the subsidiary has been managing this fleet, and for this to happen we have put in place a good training programme for the technical staff, proper monitoring of spare parts and proper management of deliveries among other things. We do not have a college as such but the technical staff are of a very high standard as they are all engineers.

They were trained in English so that they could communicate with their counterparts at the EC Technical centre in France and in Germany, and now we have a pool of three staff who manage the hotline and who come on site to evaluate, diagnose and repair. For the in-depth maintenance we bring someone in from France or Germany as this is easier. The training is a long drawn out process. I would like to see three more technical staff within two years. We recently provided technical and logistical support for a Trans-Siberian course in Russia and in Kazakhstan.

Charles Hergott | What are your ambitions for the near future?

Jérôme Noulens | To develop our partnership with 'Utair', for example, an important partner for us. We will be setting up the EC175 in partnership with 'Utair', which is a relatively new thing for the EC though it has already been done with the EC145. We are also working concurrently on the HeliTaxi project in the longer term, and we are expecting to open two new centres in 2014 at Sochi and at Vladivostok. We are still looking for partners for these two projects, and we want to be in place before the opening of the Olympic Games. Finally, we want to examine more closely the semi-public sector, which is of great interest to us.

Charles Hergott | Quelles sont vos perspectives dans un avenir proche ?

Jérôme Noulens | Développer notre coopération avec « Utair » par exemple, qui est un partenaire stratégique. Ce partenariat se traduit par l'organisation de réunions régulières pour la définition des besoins opérationnels d'UTAIR et leur prise en compte. En parallèle nous travaillons sur le projet de l'Helitaxi et dans une perspective plus lointaine, nous devrions ouvrir deux nouveaux centres en 2014, sur le site de Sochi, et de Vladivostok. A l'heure actuelle, nous sommes toujours à la recherche de partenaires pour ces deux projets. Notre objectif est d'être présent avant l'ouverture des Jeux Olympiques. Enfin dernier domaine sur lequel nous portons une attention toute particulière, il s'agit du para-public, secteur où nous souhaitons nous impliquer.

Charles Hergott | Vous semblez bouillonner de projets, dans un contexte qui est particulièrement difficile. Comment la crise est-elle ressentie en Russie ?

Jérôme Noulens | Je vais vous faire une réponse banale : nous sommes sur un plan de développement en Russie. La filiale en elle-même n'est pas encore à la hauteur de ses besoins étant donné la vitesse de sa croissance : nous sommes en sous-effectif. Nos plans d'investissement n'ont pas changé même si l'accent est désormais mis sur les segments commerciaux et gouvernementaux. La crise a été admise par les Russes à la fin octobre. Il a fallu une annonce du gouvernement pour que le mot « crise » soit enfin dans les bouches des dirigeants.

Suite à cela, nous avons eu une réponse du marché dont la violence était proportionnelle au retard pris pour l'admettre, c'est-à-dire des demandes de report de livraison en 2009, mais pas d'annulations. Nous avons honoré toutes les commandes : le dernier appareil de 2008 va être livré au mois de juin. Dans le domaine gouvernemental, nous avons quelques annulations, mais en Russie, c'est surtout la diminution du marché corporate qui est à noter. Je pense cependant que cette récession sera comblée par le segment commercial et le segment gouvernemental, non pas parce que ces segments sont plus riches, mais surtout parce qu'il y a des besoins qui existent et auxquels il faudra répondre. Cela dit, Eurocopter a mis l'accent, depuis la fin de l'année, sur des mécanismes de financement, ce que nous n'avions pas fait jusqu'à présent, c'est-à-dire des schémas de leasing avec des partenaires financiers.

Charles Hergott | En quelques mots, pouvez-vous dire l'intérêt pour vous d'être présent à l'Helirussia et la portée de ce salon ?

Jérôme Noulens | HéliRussia, dont nous sommes le sponsor général, est une manière pour nous d'affirmer notre engagement sur la Russie et de participer à cet événement marquant de l'année avec le monde hélicoptériste russe dont nous sommes partie intégrante. Côté fréquentation et échanges d'affaires, le salon est un peu plus calme que l'année dernière, mais c'est tout à fait normal dans la conjoncture actuelle. ■



Charles Hergott | You seem to be positively fizzing with various projects at a difficult time economically. How has Russia been coping with the economic crisis?

Jérôme Noulens | The answer I am going to give you is a less than exciting one: we are following a business plan in Russia. The subsidiary itself is not working at full throttle and we are under-staffed. The business plan won't be affected; our investment plans have not changed in the slightest. The Russian government acknowledged the economic crisis in October. Stock options had been dropping dramatically since August but it took the Prime Minister to say the word 'crisis' before other leaders could say it. And because of that, the market response was that the damage was proportionate to the delay in admitting there was a problem. Bear in mind the 2009 delivery figures were requested but not the cancellation figures. We have filled every order and the last 2008 helicopter is to be delivered in June. We have had a few cancellations from government bodies but in Russia it is the corporate market that is shrinking and this is important. I think the commercial sector and the government sector will ride out the recession not because they are financially secure but because there are business needs that have to be met. Bearing this in mind Eurocopter has looked far more closely since the end of last year at financing mechanisms, meaning the leasing schemes we have with financial partners.

Charles Hergott | Briefly what can you tell us about what you gain from being at Helirussia, and the impact of the exhibition generally?

Jérôme Noulens | Sponsoring Helirussia is a way of demonstrating our commitment to Russia, and it means we can be a part of this major event in the Russian helicopter industry calendar, an industry in which we play an important role. From the point of view of attendance figures and the amount of business being done, the exhibition is a bit quieter than last year, but this is only to be expected in the present circumstances. ■