

**Portrait** *Eric Trappier, PDG de Dassault Aviation*

# Aguerri

*Il s'est fait repérer en 1998 avec la vente de Mirage 2000-9 aux Emirats. Aujourd'hui, ce tenace, patient et habile négociateur doit concrétiser celle des Rafale à l'Inde.*

**D**ans le bureau longtemps occupé par Charles Edelstenne à Saint-Cloud (Hauts-de-Seine), Eric Trappier pose ses jalons avec tact et doigté. Et il lui en faut dans cette maison familiale où il doit trouver sa place sous le regard précautionneux de ses aînés. Entré en fonction le 9 janvier, jour des 75 ans de son prédécesseur, le nouveau PDG de Dassault Aviation a fait installer un immense planisphère sur un pan entier de mur. Le symbole d'une vie de voyages incessants pour vendre des avions militaires Made in France, Atlantique 2, Mirage, bientôt peut-être Rafale. Trop français, Dassault ? Trop village gaulois ? « *La nouveauté, c'est que Dassault Aviation revendique une ambition mondiale, dans la défense comme pour les Falcon* », rétorque l'ancien directeur international.

**Dans « la ligne du parti »**

La nomination de cet ingénieur de 52 ans représente un changement de génération à la tête de l'entreprise fondée par Marcel Dassault, dont le portrait veille toujours sur les lieux à la manière d'un bon génie, et dont le fils Serge, 88 ans le 4 avril prochain, est toujours l'actionnaire. « *C'est une page qui se tourne* », assure Laurent Dassault, petit-fils du fondateur. Mais on est gentiment prié de ne pas trop s'attarder sur cet aspect des choses.

Au mot « changement », nos interlocuteurs de Dassault Aviation opposent invariablement celui de « continuité ». Malgré son âge, le nouveau PDG, souligne-t-on, a déjà... vingt-cinq ans d'ancienneté. « *C'est un*

**LIGNE DROITE**

- Juin 1960**  
Naît à Paris.
- 1983**  
Diplômé de l'INTI.  
Service militaire dans la Marine.
- 1984**  
Entre au bureau d'études de Dassault Aviation.
- 1987**  
Travaille à la direction technique internationale.
- 1991**  
Passe à la direction générale internationale.
- 1998**  
Conclut la vente de 60 Mirage 2000-9 aux Emirats arabes unis.
- 2001**  
Directeur des exportations militaires.
- 2002**  
Directeur général international adjoint.
- 2006**  
Directeur général international.
- 2013**  
PDG de Dassault Aviation.

**PORTRAIT**

*Eric Trappier devant le Rafale, à l'usine de Mérignac (Gironde), le 15 janvier 2013.*

*vrai produit de la maison Dassault, il s'inscrit dans un héritage* », rappelle Bruno Giorgianni, conseiller du président. « *Mon sentiment est que les gens ne trouveront pas un grand changement* », affirme Charles Edelstenne, le père spirituel d'Eric Trappier. Lequel rend le plus volontiers du monde hommage à son mentor : « *Il m'a accompagné et instruit dans l'art de la négociation.* » Le message est clair. Un changement de personnes est bien intervenu à la tête de l'entreprise, mais « *la ligne du parti* », selon l'expression chère à Charles Edelstenne, n'a pas varié d'un iota. Priorité numéro un : il faut exporter le Rafale, ce qu'Eric Trappier est probablement en train de réussir en Inde, pour la première fois dans la longue histoire de cet avion. Huit ans d'efforts sur le point d'aboutir. A la clé, une nouvelle impulsion pour Dassault Aviation, et un début de mandat en fanfare pour le nouveau « boss ». Un scénario de rêve pour l'entreprise, qui n'attend que ça.

Depuis cette date, les équipes négocient les milliers de pages d'un

contrat dont Eric Trappier estime qu'il sera signé « *en 2013* » – le gouvernement indien évoquant de son côté une conclusion avant le mois de juillet. Pas question, donc, de relâcher la pression. En février, le nouveau PDG s'est rendu deux fois dans le sous-continent, à quelques jours d'intervalle, d'abord pour le Salon Aero India de Bangalore, puis lors de la visite officielle de François Hollande à New Delhi. « *J'ai voyagé avec le président, raconte-t-il. Cela nous a permis de faire un briefing sur la situation. Sa méthode nous convient bien : lui fait de la politique, nous du commerce, et à un moment ça se rejoint.* »

**Doué pour la vente**

La première condition pour vendre des avions de combat, témoigne Eric Trappier, c'est « *la patience* ». Une qualité qu'il cultive avec soin, même s'il reconnaît que ce n'est pas sa nature profonde. « *Ce sont des affaires qui durent des décennies, explique-t-il. Il faut être très tenace, et imperméable à ce qu'on dit à l'extérieur. Il faut aussi écouter le client.* » C'est en réussissant à vendre 60 Mirage 2000-9 aux Emirats arabes unis en 1998 qu'il a dévoilé tout son potentiel de vendeur. Un « *tournant* » dans sa carrière alors qu'il n'a pas 40 ans. C'est le 2 janvier 1996 qu'il débarque dans ce pays pour la première fois. « *Cette année-là, nous avions un contentieux inexplicable aux Emirats arabes unis, se souvient Charles Edelstenne. J'ai changé l'équipe de négociation et confié le pilotage à Eric Trappier tout en restant dans le back-office, car il est im-*

P. Dhaut/Dassault Aviation



## Eric Trappier, le Dassault boy de la 3<sup>e</sup> génération

**1. En juin 2009, au Salon du Bourget, Eric Trappier avec Serge Dassault et Charles Edelstenne.**  
Le changement de PDG chez Dassault Aviation en 2013 s'est fait en douceur, une « complicité au quotidien » s'étant nouée au fil des ans entre l'ancien et le nouveau.



Marsa/FigaroPhoto

*portant, dans ce genre de situation, d'être deux pour pouvoir discuter.* » Certains prétendent que le duo se distribue alors les rôles du méchant et du gentil, « Eric Trappier étant celui qui arrive toujours avec une solution », selon un industriel qui les connaît bien. Hypothèse balayée d'un revers par les intéressés. Toujours est-il que le contrat est signé deux ans plus tard, assurant plusieurs années de revenu confortable à Dassault Aviation et à ses usines. « C'est à cette occasion qu'une réelle confiance est née entre Charles Edelstenne et moi, analyse Eric Trappier. Puis nous sommes passés de la confiance à la complicité au quotidien. J'ai appris à comprendre ce qu'il voulait, et aussi à lui dire ce que je pensais. »



Howat/AP

**2. Le 19 décembre 2012, à Istres, avec Loïk Segalen.** « Ils se complètent et s'entendent très bien », selon Edelstenne. L'un lui a succédé, l'autre est maintenant directeur général délégué.

### Solide bras droit

Après un tel succès, la carrière du vendeur est sur la trajectoire ascendante. Charles Edelstenne apprécie « sa fiabilité, sa droiture et son caractère », lui confie des responsabilités de plus en plus élevées, et associe peu à peu cet homme de l'international « aux ventes à l'Etat français et aux discussions avec la délégation générale de l'armement ». En toute discrétion, Trappier est devenu incontournable chez Dassault Aviation. Le député (Nouveau Centre) de l'Eure Hervé Morin s'en souvient très bien. « Il était toujours dans l'ombre d'Edelstenne, raconte le ministre de la Défense de l'ancien gouvernement Fillon. La plupart de mes collaborateurs ne parlaient qu'avec lui, il était un rouage important pour les discussions avec l'Etat. »

La famille actionnaire apprend aussi à le connaître. « Il accompagnait souvent mon père dans les Salons », raconte Laurent Dassault. Car le vendeur a pris du galon. « Eric Trappier faisait partie de ma garde rapprochée tout comme Loïk Segalen, qui est maintenant directeur général délégué, précise Charles Edelstenne. Ils se complètent et s'entendent très bien. » Tous deux étaient candidats à sa succession. Eric Trappier raconte qu'avec une mère institutrice et un père agent commercial à Air France, il a souvent visité le Salon du Bourget dans son enfance et rêvait déjà d'avions.

**3. Le 6 février 2013, au Salon Aero India, à Bangalore.**  
La vente de 126 Rafale à l'armée de l'air indienne sera peut-être le « contrat du siècle ». C'est en tout cas la priorité absolue pour le patron de Dassault Aviation, qui occupe le terrain.



Kirwa/AP



R. Pellegrino

**4. En février 2013, au Salon IDEX, à Abu Dhabi avec le prince héritier et le ministre français de la Défense.**  
L'intervention au Mali pourrait relancer l'intérêt des Emirats pour le Rafale.

Ce globe-trotteur qui préfère maintenant rester en France pour ses vacances garde aussi un souvenir émerveillé de ses grands voyages en famille – notamment la découverte des Etats-Unis et de ses grandes villes. Mais, au vu de son cursus d'études, le nouveau PDG de Dassault Aviation n'était pas spécialement destiné à faire carrière dans l'industrie de défense. En 1980, après deux années de prépa, il entre à l'Institut national des télécommunications (INT), dont c'est la deuxième promotion étudiante. « J'y ai fait une étude de marché pour savoir si l'accès des particuliers à l'information se ferait par le Minitel ou par l'ordinateur », sourit-il. « C'était déjà un bon vendeur, se souvient son ancienne camarade Isabelle Taillois-Calbano, directrice adjointe de la centrale nucléaire de Bugey (Ain). Il était président de notre Junior-Entreprise. Elle n'était pas encore connue, alors il devait démarcher les clients. Eric présentait bien, il n'était pas grand, mais il avait de la prestance. » Bon camarade, l'élève Trappier se met rarement en colère, mais il ne manque pas de caractère. « Avec son type très brun aux yeux noirs, il avait un côté assez direct. S'il avait cinq lettres à dire, il les disait. »

### Simplicité assumée

Sur le campus d'Evry (Essonne) à peine sorti de terre, beaucoup d'étudiants logent sur place, en résidence. Pas lui : quand d'autres improvisent sorties ou fiestas, il rentre à la maison tous les soirs, car il est l'un des rares à être déjà « en couple », raconte sa camarade de promotion. Il vit dans un petit appartement du XIX<sup>e</sup> arrondissement de Paris avec Isabelle, qui deviendra son épouse en dernière année, puis la mère de ses trois enfants. Elle étudie alors pour devenir conseillère sociale, métier qu'elle exercera pendant quinze ans – notamment « à La Courneuve, dans la cité des 4000 », précise son mari, admiratif – avant de se reconverter dans l'enseignement. Le temps a passé, mais elle reste son point d'ancrage. Un ami le persuade de se mettre au golf ? « J'ai accepté, à condition que ma femme s'y mette aussi, sinon, on ne se voit plus. » C'est également à deux qu'ils

découvrent l'opéra : « L'an dernier, on s'est régalez avec Mozart. » Elle « adore les expositions de peinture » ? Chaque fois qu'il le peut, il l'accompagne. « On le voit souvent avec sa femme, qui est très sympathique et très simple, résume Xavier Païtard, l'ancien chef du cabinet militaire du ministre de la Défense, aujourd'hui vice-président chargé des affaires politiques à EADS. Je me souviens de l'avoir vu à Roland-Garros. Il portait un petit bob sur la tête, il avait l'air très fan, et sa femme était là. »

Eric Trappier parle peu de lui-même. C'est son style, et c'est aussi celui de la maison Dassault. « Il est prêt », dit de lui Charles Edelstenne, qui l'a choisi avec Serge Dassault avant de rejoindre le Groupe industriel Marcel Dassault (GIMD), la maison mère, où il officie comme directeur général. Fonction qu'il résume de la façon suivante : « Maintenant, je suis l'actionnaire ! » « Son principal challenge sera de couper le cordon... », glisse Laurent Dassault. Pour l'heure, le microcosme se défend de vouloir comparer Eric Trappier à son prédécesseur. « Dans son premier discours, il a surtout parlé d'Europe », a noté François Lureau, consultant et ancien délégué général pour l'Armement, qui le voit « plus consensuel que son prédécesseur ». C'était en décembre, à l'occasion du deuxième vol du Neuron, le

## Ce qu'ils disent de lui



Samsou/AFP

**Laurent Dassault**, vice-président du Groupe industriel Marcel Dassault (GIMD). « Benno-Claude Vallières a été l'homme de Marcel Dassault,

Charles Edelstenne, celui de Serge Dassault. Eric Trappier est celui de notre génération. Il connaît toute la famille, et... il est plus diplomate que Charles. »

**Charles Edelstenne**, directeur général du GIMD : « Cela fait une quinzaine d'années que nous travaillons ensemble, depuis l'affaire des Emirats arabes unis. Je l'ai repéré à ce moment-là, et il est devenu mon poulain. Le moment venu, il était parfaitement préparé. »

**Jean-Paul Herteman**, PDG de Safran et président du Gifas : « C'est un très grand technicien, un fin négociateur qui sait ce qu'il veut, efficace dans son approche. A la fois très empathique et très malin. »

**Antoine Bouvier**, PDG de MBDA. « Il a un humour un peu british qu'il ne perd jamais, et ne casse jamais la ligne de discussion. Il a un don pour simplifier les choses compliquées, il développe une analyse dont se dégage toujours une solution. »

**Marwan Lahoud**, directeur stratégie et marketing d'EADS : « Il est extrêmement sérieux. Courtois, jovial, mais au fond, il a un sacré caractère. Et il est très cocardier, ce qui est assez sympa. »

démonstrateur de drone dont Eric Trappier a négocié en personne les accords de coopération avec Saab (Suède), RUAG (Suisse), Alenia (Italie), HAI (Grèce) et EADS Espagne. Président de la commission de Défense de la fédération professionnelle, le Gifas, et membre de l'association européenne AeroSpace, Defence & Security, « Eric a développé les meilleures compétences sur l'Europe, pour un "Dassault boy" », souligne Marwan Lahoud, directeur de la stratégie et du marketing d'EADS. « Je suis un Européen convaincu, partisan d'une politique de défense forte, mais nous en sommes bien loin, car il n'y a pas de souveraineté européenne », tempère l'intéressé, qui sait pourtant que les coupes budgétaires « vont obliger la France à trouver des partenaires en Europe ou ailleurs ». En attendant, celui qui doit préparer l'entreprise à affronter les vingt prochaines années observe avec intérêt et satisfaction l'intervention au Mali. « C'est une spécificité de la France, cela se voit et se remarque, notamment aux Emirats », dit-il. Un pays où l'homme du Mirage 2000-9 aurait, dit-on, renoué les fils d'une autre négociation : celle de la vente de Rafale, qui avait été rompue pour cause de précipitation politique juste avant l'élection présidentielle de 2012. Etre PDG ne dispense pas de rester un bon vendeur.

Anne-Marie Rocco

### IL AIME

Jouer au golf, de préférence avec sa femme.  
Le rugby, la voile.  
L'opéra, découvert « sur le tard ».  
Rachmaninov.  
La science-fiction, les polars, Saint-Exupéry.

### IL N'AIME PAS

Les dîners mondains.  
L'attentisme.  
Qu'on lui cache la vérité.  
Les attaques personnelles.  
Les prix Goncourt, souvent « barbants ».