



ici... EUH...
LIMA...
OSCAR...
UNIFORM...
ECHO...
ZULU...

MAIS NON,
ANDOUILLE!

Louez-moi!

LA LOCATION D'AVION EN AÉROCLUB : VERS UN NOUVEAU MODÈLE ÉCONOMIQUE ?

DE PLUS EN PLUS D'OFFRES DE LOCATION D'AVION EXISTENT EN FRANCE EN RÉPONSE À UNE DEMANDE DE PLUS EN PLUS FORTE DES CLUBS ET À UNE RÉALITÉ CONTEXTUELLE. QUELS MODÈLES, QUELLES CONTRAINTES, QUELS AVANTAGES OU INCONVÉNIENTS... COMMENT BIEN LOUER ? « INFO-PILOTE » A MENÉ L'ENQUÊTE AUPRÈS DES LOUEURS ET INTERROGÉ LES AÉROCLUBS QUI LE PRATIQUENT, POUR GUIDER AU MIEUX CEUX QUI ENVISAGERAIENT CETTE SOLUTION.

La location! Un principe qui existe dans le monde de l'automobile depuis longtemps. On peut louer une voiture chez un professionnel franchisé (Hertz, Europcar, Avis...), contracter un leasing avec option d'achat ou non chez un concessionnaire, louer le véhicule d'un particulier ou même auprès de certains supermarchés de proximité. « La propriété », n'est désormais plus une finalité ultime. Dans un monde consumériste, qui bouge rapidement et ne veut plus s'embarrasser de contraintes, la location semble venir cautériser certaines blessures du bénévolat. N'est-on pas esclave de ce que l'on possède? Même Karl Marx apprécierait cette nouvelle déclinaison d'un capitalisme moderne où l'on ne possède plus. « La propriété, c'est le vol », écrivait Proudhon, « la location aussi », oserait-on écrire, en guise de transition aéronautique capillotractée. Soyons réalistes : l'aviation commerciale a déjà pris le pli depuis longtemps, quelle compagnie aérienne possède encore ses machines en propre? Air France possède un tiers de sa flotte, loue un autre tiers et pratique le « *sale and lease back* » pour le dernier tiers. L'aviation légère commence à suivre cette tendance depuis une dizaine d'années. « On peut même dire que la pandémie que nous traversons depuis un an a accéléré le phénomène et le nombre de demandes d'aéroclubs explose, nous recevons en

moyenne quatre appels par semaine », confie Corinne Nennig, PDG d'ACTC-SXB, structure de location, basée à Nancy-Essay (LFSN), et dont la flotte de 12 appareils à la location est principalement dédiée aux aéroclubs. Même constat pour Eric Stepien, PDG de Locat'air (Roanne, LFLO), qui propose pas moins de 22 Robin à la location et peine à combler la demande. « Chez ACR-Aviation, à Haguenau, nous avons une telle demande que nous investissons en permanence dans l'achat de nouvelles machines », abonde Denis Loeber.

Le club du Bas-Rhin, qui a déjà une offre à la location de 15 Evektor SportStar EVSS – bientôt 20 –, propose des avions neufs de moins de cinq ans tous équipés de Garmin Dual G3X Touch. Actuellement proposés à 80 € TTC de l'heure (maintenance et assurance comprises).

Mais pourquoi louer? « Parce que nous n'avons plus les moyens d'acheter », « parce que nous voulions tester la machine avant de nous engager », « parce que nous avons eu plusieurs accidents et que les assureurs nous étranglent avec les prix », « parce que nous avons besoin d'une machine d'appoint pour équilibrer notre flotte au moment du pic saisonnier », « parce s'occuper du suivi de navigabilité, de la maintenance et de la disponibilité machine nous prend trop de temps ». Les dizaines d'aéroclubs interrogés ont leurs raisons propres. Si, aujourd'hui, il n'existe pas de franchises de loueurs dans chaque

aéroport telles que nous le connaissons dans l'automobile (cela nécessiterait qu'un puissant financier se lance dans l'aventure et les volumes sont trop faibles), il existe en revanche de plus en plus d'offres et de modèles de location : soit par le constructeur d'avions lui-même (Elixir Aircraft, Breezer, Robin Aircraft...), soit par ses revendeurs, des professionnels indépendants, des particuliers qui mettent leurs avions à disposition, ou même entre aéroclubs directement.

LOUER POUR REMONTER LA PENTE

« Il y a dix ans, notre club était exsangue », confie Jean-Marc Foos, le président de l'aéroclub Air France Provence Aviation, à Aix-en-Provence. « Nous avions des dettes, les quelques cellules qui nous restaient ont été revendues pour rien les, le club n'avait plus d'argent et plus d'avions. Nous avons loué. Tout d'abord chez Locat'Air. Nous nous sommes aperçus que la solution marchait et avons commencé à rentrer de l'argent. Nous avons ensuite loué un WT9, puis deux PS-28. Dix ans plus tard, le club revit, il a même des finances saines et solides. Nous avons toujours deux PS-28 en location, et maintenant trois en propriétaire. Nous avons pu aussi acheter un DR400, un DA-40 et on loue un PA-28 Diesel à une société privée. Cette solution nous a vraiment permis de remonter la pente. L'avantage de la location, c'est que l'on n'a pas besoin



Pascal Legoupil et Daniel Denis de l'aéroclub du Val-Saint-Père à Avranches, autour du Breezer, l'avion qu'il ont loué.

LOUER POUR COMPARER ET TESTER

C'est le cas par exemple de l'aéroclub du Maine, situé au Mans. «*Nous avons besoin d'un avion de remplacement, mais le choix n'était pas facile. Nos critères : un avion économique, à faible empreinte sonore, mais avec une habitabilité confortable pour la mission-école. Nous avons bien sûr hésité entre la location et l'achat. La location a été retenue, car elle nous permettait de tester sur une période significative l'adéquation entre la machine et notre besoin*», explique Eric de Lacombe, vice-président et instructeur. «*Nous avons ainsi pu comparer deux appareils différents : un*

«... Louer nous permettait de ne pas engager la somme d'un achat et d'essayer une machine nouvelle sans trop de risque...»

Aéroclub du Val-Saint-Père à Avranches

d'avancer d'argent, de contracter un prêt. L'inconvénient, c'est que l'heure de vol est un peu plus chère. La contrepartie c'est que le loueur s'occupe de l'avion de A à Z, ce qui nous permet de mettre notre énergie dans l'activité du club, plutôt que de la passer à gérer les machines. Aujourd'hui, nous avons une centaine de membres et faisons 2300 hdv/an. Côté tarifs, nous sommes pour le PS-28 à 126 €/h, 143 €/h pour le WT9 et 182 €/h pour PA-28. Il faut ajouter 39 € pour un vol avec instructeur.»

Côté loueur, louer pour aider un club à remonter la pente est aussi une démarche commerciale qui permet aux deux parties de s'en sortir, comme l'explique Lucien Nennig, commandant de bord A320 Air France et président de l'aéroclub de Strasbourg, qui a monté avec son épouse Corinne (précédemment citée) la structure : ACTC-SXB. «*Nous sommes des amoureux de l'aéronautique connaissant bien le fonctionnement des aéroclubs. Notre but c'est de leur apporter des solutions selon leurs besoins, le contexte. Par*

exemple, à cause du Covid, certains clubs craignaient de ne pas réussir à faire les 20 h minimum par mois que prévoyait notre contrat. Nous avons donc suspendu temporairement cette clause... Au final, ils ont presque fait le double», explique Corinne. «*Dans le cas de certains aéroclubs qui sont en détresse financière, nous proposons parfois de racheter leur avion et de leur relouer, ce qui leur permet de repartir sur des bases saines et avec de la trésorerie. C'est ce qu'on appelle le "sale and lease back"*», explique Lucien.

WT9 et un SportStar Evktor EVSS et nous avons finalement retenu ce dernier. Si au bout d'un an de location la machine fait le volume d'heures escompté, nous passerons à l'achat !»

C'est aussi le cas de l'aéroclub du Val-Saint-Père à Avranches qui loue depuis quatre ans un Breezer, directement auprès du constructeur. «*Louer nous permettait de ne pas engager la somme d'un achat et d'essayer une machine nouvelle sans trop de risque*», explique Daniel Denis, le chef pilote et responsable pédagogique. «*A la base du projet, nous avions besoin d'une machine supplémentaire*», ajoute Pascal

Le choix du PS-28 pour l'aéroclub Air France Provence Aviation.



«... Nous nous sommes aperçus que la solution marchait et avons commencé à rentrer de l'argent...»

Aéroclub Air France Provence aviation

Legoupil, instructeur au club. « Nous avions déjà trois machines, un DR 400-120, un DR 401-160 et un Emeraude. Nous nous demandions quel impact aurait une machine supplémentaire sur l'ensemble de la flotte. Nous avons établi un cahier des charges, profité de la nouvelle certification LSA, voulu tester le Rotax 912 pour la consommation, le bruit, les performances, le confort à bord, et surtout voir comment un avion équipé d'un EFIS serait accepté par les pilotes de l'aéroclub. Sur le plan financier, la location nous a finalement coûté cher parce que nous n'avons pas réussi à atteindre le quota d'heures qui était imposé par le loueur : nous devions réaliser 300 heures par an et nous n'avons fait que 232 h en moyenne, notamment en raison de la météo. A cause du Covid, nous avons fait que 154 h en 2020. Nous aurions dû mettre le prix de l'heure à 125 € sur la base de 300 h par an, mais pour inciter les pilotes à voler sur la machine et ne pas les mettre en concurrence avec le DR

400-120, l'avion le plus utilisé de la flotte, nous avons mis le Breezer à seulement 99 €/h. Hors maintenance mais assurance RC incluse. Au bilan, la perte est d'environ 50 000 €. La première année, nous louions 72 €/h HT, la deuxième 65 €/h HT et, depuis deux ans 58 €/h HT. Heureusement, nous avons dans le contrat une option d'achat, et, c'est là où nous allons nous y retrouver, car 97 % des loyers sont amortis en cas de rachat. Nous allons donc le faire pour ne pas perdre trop d'argent, car si on le rend au loueur, il applique par contrat "des frais de remise en état de l'avion à l'usine" qui sont trop onéreux. Nous allons ainsi récupérer

une partie des sommes versées. Nous avons payé 73 000 € TTC sur la période totale de location et la valeur résiduelle de la machine à la revente est autour de 130 000 € TTC après l'avoir utilisée quatre ans. Au final, le bilan financier ne sera pas celui escompté, mais grâce au rachat il n'y aura pas de catastrophe et surtout nous avons appris. Pour notre population de pilote à l'aéroclub, l'EFIS n'a pas

«... Nous avons ainsi pu comparer deux appareils différents : un WT9 et un SportStar Evektor EVSS...»
Aéroclub du Maine



Christian Stuck de Finesse Max loue des WT9 et des Virus.

«... Je sais donc intégrer dans le business plan d'un aéroclub l'amortissement d'une machine et d'une location...»

Aéroclub de Champagne



Les Robin de Locat'Air.



Armand Lecorche, président de l'AC de Champagne.

«...L'avantage des flottes monotypes réside dans la capacité à remplacer l'avion en cas de maintenance, de panne...»

convaincu tous les membres. La moyenne d'heures de vol des pilotes étant autour de 11 h/an, ils ne cherchent pas à essayer d'autres machines et préfèrent être rassurés à bord d'un avion simple et qu'ils connaissent bien. L'environnement d'un EFIS fait peur pour certains, mais il a eu aussi du succès après d'autres pilotes plus expérimentés, ceux qui ont été formés dessus et les jeunes. Les avis sont partagés», analyse Pascal. «La formule idéale serait une location basée sur un volume d'heures adaptable, moins pénalisant», résume Daniel Denis.

LOUER POUR ÉVITER L'IMMOBILISATION

Il y a deux types de loueurs : ceux qui proposent une flotte monotypée et ceux qui ont une flotte hétéroclite. L'avantage des flottes monotypes réside dans la capacité à remplacer l'avion en cas de maintenance, de panne et

ainsi éviter les longues immobilisations qui pénalisent les clubs. C'est le cas de Locat'Air qui a uniquement des Robin; ACR-Aviation

(ACR) avec les Evezktor Sport SportStar; de Christian Stuck chez Finesse Max avec les WT9 ou des Virus ; ainsi que d'Emmanuel Laurent d'Aerotrophy avec seulement des PS-28 ou des B23. «C'est ce que nous appelons l'option Drop & Switch® (déposer et changer) chez ACR», explique Denis Loeber. «Notre flotte étant parfaitement homogène et tous nos avions strictement identiques, nous vous offrons la possibilité de déposer l'avion et de repartir avec une machine plein potentiel. Ainsi, pas de pertes d'immobilisation et vous gardez une continuité de service.»

ACTC-SXB, qui possède une flotte hétéroclite de cinq PA-28, cinq DR-400 et deux Cessna 152, propose également des remplacements pour éviter les longues immobilisations. « Nous travaillons avec un atelier de peinture : 54 Aero Maintenance. Souvent, quand les avions sont entièrement repeints, les clients sont "bloqués" pendant plusieurs semaines. Nous leur louons donc des machines le temps de cette immobilisation », explique Lucien Nennig.

LOUER POUR GÉRER

C'est l'approche comptable et gestionnaire. Quand on loue un avion, on sait où on va financièrement, comme l'explique le président de l'aéroclub de Champagne, à Reims-Prunay, Armand Lecorche : « C'est du business plan pur et dur. Dans mon métier de directeur commercial international en digitalisation et biométrie

«... nous vous offrons la possibilité de déposer l'avion et de repartir avec une machine plein potentiel...»

ACR-Aviation



Evezktor SportStar chez ACR.

«... les clients sont "bloqués" quand les avions sont repeints. Nous leur louons des machines le temps de cette immobilisation...»

ACTX-SXB



Corinne et Lucien Nennig
les cofondateurs d'ACTX-SXB.

chez Idemia, je fais de l'analyse de business plan en permanence. Je sais donc intégrer dans celui d'un aéroclub l'amortissement d'une machine et d'une location. [...] Parce que notre machine de formation, un Evektor SportSatr, est très sollicitée – un volume de 800 hdv par an –, il nous a fallu recourir à un deuxième appareil. L'idée de la location est opportuniste, elle permet de voir sur le court terme, avant d'envisager l'achat. En raison du Covid, nous prenons nos précautions sur le volume d'heures que nous allons réaliser. Aujourd'hui, nous avons 130 membres pour 1700 hdv/an, un DR 400-160, un Robin 315, un Cessna 172 (180 hp), un TB-10 (180 hp), un PA-28 (180 hp) Turbo train rentrant qui sert à la formation CPL-IR et un Evektor SportStar EVSS en propriété et un qui va arriver en location».

«Les mentalités des dirigeants d'aéroclubs évoluent, explique Eric Stepien, le PDG de Locat'Air. La gestion est plus pragmatique dans l'exploitation économique d'un club aujourd'hui. Avant les membres d'un club ou leurs dirigeants étaient attachés à un avion, à son immatriculation. Aujourd'hui, on regarde avant tout ce que ça coûte. Il y a une démarche de recherche économique. Avec la location, on sait où on va. Le budget est prévisionnel et à la marge près de la franchise on s'y tient toujours. On maîtrise le coût de fonctionnement de l'activité en s'affranchissant des contraintes du suivi de navigabilité ou de maintenance, tout en pouvant assurer une continuité de service et de disponibilité machine pour les adhérents.»

Une autre forme de location peut permettre de réduire le coût : le gré à gré. Un particulier

achète un avion et le loue à l'aéroclub. C'est le cas de l'aéroclub Jean-Doudiès à Castelnaudary (LFMW), comme nous l'explique Jacques Hélié, l'actuel trésorier et ancien président. «Notre petit club de 60 membres volants et 75 adhérents ne fait que 8 à 900 heures de vol par an. Nous avons un Régent, un PA-19, un Super Guépard ULM, un SportStar et nous avons essayé le système de location, mais le quota d'heures imposé est impossible à tenir pour notre petite structure. Alors, nous avons la chance d'avoir un adhérent qui a investi dans un MCR 4S et qui le loue à l'aéroclub. En échange, il a une place de hangar. C'est un accord amiable. Nous avons mis en place une convention de mise à disposition, dans le respect des clauses réglementaires (expérience pilote, etc.). Bien sûr le propriétaire est prioritaire sur la réservation avion. L'avantage c'est que nous avons convenu d'un tarif horaire, mais sans quota d'heure. Ce qui nous donne de l'oxygène.» Cette formule se pratique aussi d'aéroclub à aéroclub, permettant ainsi aux deux structures d'y trouver leur compte.

Louer est une question d'investissement/risque. Un risque pour le loueur s'il ne trouve pas à faire voler son avion. Un investissement bien placé s'il réussit à placer sa machine. Aussi, «plusieurs pilotes n'hésitent plus à investir dans des avions neufs pour les mettre ensuite à la location dans des aéroclubs», comme l'explique Christian Stuck de Finesse Max (Hagueneau). «C'est un investissement qui peut être plus rentable que l'immobilier si ça marche», poursuit-il. Tout dépend de la valeur résiduelle de la machine après rembourse-



Jacques Hélie,
actuel trésorier de l'aéroclub Jean-Doudiès.

«... nous avons la chance d'avoir un adhérent qui a investi dans un MCR 4S et qui le loue à l'aéroclub. En échange, il a une place de hangar...»

Aéroclub Jean-Doudiès, à Castelnaudary

ment. En général, les avions s'amortissent sur une moyenne de sept ans. Avis aux riches membres d'aéroclub qui cherchent à investir.

LOUER POUR SE SOULAGER DES CONTRAINTES

Comme nous l'avons évoqué plus haut, le loueur prend en charge bon nombre de

contraintes : assurance, suivi de nav, maintenance, approvisionnement des pièces, administratif... S'agissant du suivi de navigabilité, il est devenu tellement complexe que peu de bénévoles, aussi motivés soient-ils, parviennent à remplir la mission. D'autant que des questions de responsabilité y sont associées. Nous voyons donc clairement que gérer une flotte d'avions est devenu un métier à part entière et gérer l'activité d'un aéroclub en est une autre. La location permet de séparer ces deux métiers. Laissant sur les

épaules du loueur la partie risque, investissement, disponibilité et suivi des avions; et sur celles des aéroclubs, la partie exploitation de la flotte, gestion des membres et la formation. C'est un partage des responsabilités qui, certes, coûte plus cher aux aéroclubs à l'heure de vol, mais permet de mettre davantage d'énergie dans la gestion de l'activité comme l'évoquait Jean-Marc Foons, le président de l'aéroclub Air France Provence Aviation. De nos jours, les banques sont très exigeantes pour accorder un prêt. Elles demandent souvent des cautions solidaires et des engagements sur le long terme. Un président de club qui n'a pas la certitude de rester en place pendant des années (comme un chef d'entreprise pourrait le faire) ne peut pas se permettre de prendre le risque de se porter caution personnelle pour obtenir un prêt pour son club. «*La location c'est éviter à un président de club de s'engager avec une banque sur des années, et sécuriser sa trésorerie*», explique Emmanuel Laurent d'Aerotrophy, distributeur basé à Cholet.

Ce soulagement c'est aussi garantir le remplacement d'un avion quand il est immobilisé pour une panne, une maintenance, une peinture... et ainsi offrir une continuité de service aux adhérents, garantir une disponibilité machine toute l'année et avoir un meilleur prévisionnel de l'activité. C'est l'exemple du leasing automobile : on ne s'occupe plus de la vidange, de l'entretien..., vous roulez sans vous soucier des contraintes.

Avialpes, société de location basée sur

Les loueurs

Quelques contacts – liste non exhaustive

- **Finesse Max** (Aerospool WT-9- Virus Pipistrel) :
www.finesse-max.com. Tél. : +33 3 88 06 04 31
- **Aerotrophy** (Brm Aero Bristell-B23) : www.aerotrophy.fr
Email : information@aerotrophy.fr. Tél. : +33 6 30 57 49 99
- **ACR-Aviation** (Evktor SportStar EVSS) :
www.acr-aviation.com. Tél. : + 33 6 72 92 31 62
- **Sport Aviation** (Czech Sport Aircraft PS-28/ WT-9 / Brm Aero Bristell-B23) : www.aerotrophy.fr – Tél. : +33 6 30 57 49 99
- **Elixir Aircraft** : elixir-aircraft.com
- **Green Aerolease** (Velis Electro) : www.aerolease.green.
Tél. : + 33 6 72 60 01 39
- **Locat'Air** : (DR-400 tous types). Eric Stepien au 06 87 68 54 48.
Email : locatair400@gmail.com
- **ACTC-SXB** (Robin, Cessna, Piper) : www.actc-sxb.fr. Tél. : 06 52 20 04 40
- **Avialpes** : (Tecma, Robon, Cessna, Velis Electro) :
<https://www.avialpes.com/location-avion>. Tél. : (+33) 4 58 02 01 30
- **LocAero** : (Brm Aero Bristell-B23) : www.locaero.com

l'aéroport d'Annecy, également ATO, propose à ses « clients pilotes » ce service clé en main, inspiré du modèle américain. « Nous sommes en quelque sorte le "Hertz" de l'aéronautique », explique Emmanuel Rety, l'un des deux cofondateurs. « Pour un droit d'entrée de 250 €/an, nos clients peuvent louer nos machines, avec un contrat de location et une caution non encaissée de 2000 €. En échange, nous assurons le suivi navigabilité de la flotte, le nettoyage et la préparation des avions; en fonction de leur projet de vol, nous faisons le plein d'essence adapté. Nous avons compris que les pilotes n'ont plus toujours le temps et qu'il fallait de plus en plus de service clé en main pour qu'ils puissent profiter de leur vol. Lorsqu'ils arrivent : tout est prêt. Ils n'ont pas à se soucier d'autre chose que leur vol. Nous avons même un Velis Electro dans notre flotte. ». L'aéroclub de demain deviendra-t-il ce lieu de service ? – Ou peut-être l'est-il déjà?...

COMMENT BIEN LOUER ?

C'est une question importante. Chaque société de location offre une prestation différente et il convient tout d'abord d'identifier quelques éléments clés. Premièrement : la localisation géographique. Certains loueurs assurent eux-mêmes la maintenance de leurs avions : c'est le cas de Locat'Air. Eric Stepien a rationalisé sa flotte en ayant que des DR400. Il en connaît les moindres détails, s'approvisionne en pièces détachées et s'est entouré de mécaniciens spécialisés. Sa base étant Roanne, il préfère louer ses avions motorisés Lycoming au plus proche afin de diminuer les coûts de déplacement. Les voyages pour maintenance peuvent finir par coûter cher, même si, à Avranches, « on divise par deux le prix de l'heure de vol pour le pilote qui fait le voyage. Il faut souvent aller à deux machines. La distance entre l'aéroclub et le centre de maintenance n'est pas sans impact », explique Pascal Legoupil. D'autres loueurs peuvent sous-traiter la maintenance à des ateliers proches du lieu de la location. Le loueur établit généralement un tarif horaire de main-d'œuvre dans son contrat, tout dépassement du tarif horaire sera à la charge du client. La responsabilité d'un loueur étant d'assurer la continuité de service et la bonne marche de ses avions, il cherche un bon atelier de maintenance idéalement proche de son

« ...Il nous fallait une offre qui permette la modernisation d'une flotte sans que le club n'ait à monter de gros dossiers de financement... » Elixir Aircraft



implantation.

L'assurance! Le diable se cache-t-il dans les détails? « Chez ACR nous avons établi un contrat clair que je relis toujours avec le client, afin qu'il n'y ait aucune ambiguïté », explique Denis Loeber. Afin de réduire votre prix de location, vous pouvez avec certains loueurs décider que votre aéroclub prenne dans sa flotte importante ou un bon tarif avec votre assureur, c'est peut-être plus avantageux. Un loueur peut faire valoir des tarifs d'assurance intéressants, car il a une flotte et une activité conséquentes, plus grande que la flotte de votre aéroclub. Il peut donc négocier au mieux ses prix, bien que les augmentations récentes les contraignent parfois à réévaluer

leurs offres.

« Il faut bien faire la différence entre responsabilité et prise en charge. Dans le cas par exemple d'une collision aviaire, ce n'est pas la responsabilité du loueur. Soit l'assurance le prend en charge, soit c'est au club de l'assumer », ajoute Denis. Dans tous les cas, si l'aéroclub s'engage dans une location, deux éléments importants sont à considérer : la caution (qui est encaissée ou non, souvent autour de 5 000 €), pour parer à tout défaut de paiement ou dommages sur l'avion quand il est rendu ; et la franchise (autour de 2 500 €). S'assurer des types de dégâts que prend à charge votre assurance au-delà de ce montant. L'offre de location apporte cet avantage, celui d'assurer et rassurer les clubs qui ont parfois eu trop de

casse les cinq dernières années d'exercice.

Choisir la bonne machine pour la bonne mission. Selon votre activité, l'environnement de votre aérodrome, l'état de la piste, le profil de vos pilotes est important dans votre choix. L'offre actuelle est très fortement tournée vers du biplace-école et vous aurez parfois du mal à trouver des quadriplaces.

VERS UN NOUVEAU MODÈLE ÉCONOMIQUE ?

Elixir Aircraft s'est penché sur la question de la location et a parié sur l'avenir de la location en aéroclub. « Nous avons fait le constat suivant », explique Cyril Champenois, cofondateur de l'entreprise. « En exploitant les mêmes machines depuis des décennies, les aéroclubs n'ont souvent pas provisionné d'argent pour la modernisation de leur flotte. Nuisances, sonores, pollutions, coûts d'exploitation... Les conséquences de ce manque d'investissement sont nombreuses : tarifs à l'heure de vol basés depuis des années sur des machines anciennes amorties depuis longtemps, très inférieur à ce qu'ils devraient être en réalité. Augmenter les prix ferait fuir les usagers. Comment dès lors introduire cette part de provision pour investissement sans toucher au tarif? Les seuls paramètres sur lesquels nous pouvons jouer sont la consommation et les coûts de maintenance. Il faut diminuer les coûts d'exploitation des machines, pour qu'in fine, le tarif soit quasi identique. Avec cette approche, des centaines d'aéroclubs, capables de faire plus de 350 hdv/an par avion, sont parfaitement en mesure d'acheter des avions. Nous l'avons vu à plusieurs reprises avec des banques faisant des offres parfaitement raisonnables (taux autour de 1,1,5 %) à des clubs. Mais pourquoi alors tous les aéroclubs ne se précipitent pas pour renouveler leur flotte? La réponse est à trouver dans la philosophie de gestion. Nous avons constaté à de nombreuses reprises un biais sur l'interprétation de l'importance du coût d'acquisition par rapport au coût d'exploitation. En regardant les sommes en jeu, le second est éminemment plus important (le fameux 1 400 000€ de coût d'exploitation sur vingt ans pour 500h/an d'un avion ancien déjà amorti à 140€/h VS les 750 000 € de coûts d'exploitation sur vingt ans d'un Elixir financement compris!). En



« ... Nous proposons 50 Velis Electro à la location à travers un forfait unique qui comprend la mise à disposition de l'avion, l'assurance, le chargeur, la maintenance... »

Green Aerolease



conséquence, la vision à long terme en pâtit et certains risques majeurs ne sont pas identifiés. Avec les bouleversements climatiques et économiques que nous vivons, l'enjeu est tout simplement la survie de l'aviation générale française à moyen terme. Nous sommes pris dans ce biais très humain qui privilégie notre confort de l'instant au détriment du long terme. Les personnes qui arrivent à s'en extraire sont celles qui ont appris à gérer le risque. Ce recul permet de raisonner plus posément. C'est là qu'a commencé notre réflexion sur l'offre de location. Il nous fallait une offre qui permette la modernisation d'une flotte sans que le club n'ait à monter de gros dossiers de financement. C'est-à-dire plus flexible qu'un prêt, raisonnable au niveau coût, pour que les tarifs pratiqués en club soient similaires à ceux d'aujourd'hui et qu'ils incluent le plus de services possible. Les clubs n'ayant plus à se tracasser avec les détails techniques ou administratifs. Cette équation doit être résolue dans le cadre d'un modèle économique robuste et réaliste. Qui pour financer des dizaines et dizaines de machines? Auprès d'un banquier, Elixir n'a pas encore la surface financière pour s'endetter pour autant de machines. Il faut donc se tourner vers des investisseurs privés qui eux ont cette capacité. Evidemment, ces gens cherchent un fort rendement, il faut donc que nous les rémuné-

rons. Nos réflexions ont abouti à l'offre suivante : pour 500 hdv/an sur cinq ans, un club peut louer son Elixir à 92 €/h. A moduler en fonction du profil de chacun. Cette offre se décompose de la manière suivante : 390 heures de vol minimum par an à 109,90 €/hdv, toute heure de vol au-delà de 390 heures de vol est à 24,90 €/hdv ; les grandes maintenances (visite 1000 h) et l'assurance sont incluses pour ce tarif si le club peut justifier l'absence de sinistre au cours des cinq dernières années. Une levée d'option est possible en fin de contrat à un prix fixé dès le départ selon une grille de décote. Un premier versement de 5000 € et une caution de 3000 € seront demandés. Louer coûte toujours plus cher que d'acheter, mais c'est un outil très efficace pour les clubs, car cela permet de moderniser leurs flottes à un coût compétitif.»

Pour Charles Cabillic qui lance Green Aerolease et propose à la location 50 Velis Electro (voir IP n°781), le changement de modèle n'est qu'une question de temps. « Il y a 2 400 avions en France et, dans les dix ans, une bonne partie sera à renouveler. Et dans dix ans, on ne pourra pas les renouveler avec du carboné car les soutiens bancaires et politiques vont disparaître, les taxes vont augmenter et les jeunes seront déjà dans une autre dynamique. Il y aura une mutation dans la gestion des assets (actifs). Le système locatif associé à

la massification de l'offre générée par un fonds d'investissement, permet la continuité de service par des remplacements machine, des standardisations de procédures... Cette solution globale a un impact positif sur la gestion et la maintenance puisque la mutualisation de la flotte permet des économies d'échelle. Il y a une vraie révolution à lancer autour de la gestion de flotte de masse. Nous proposons 50 Velis Electro à la location à travers un forfait unique au prix fixe de 2 500 € HT par avion et par mois. Il comprend la mise à disposition de l'avion, l'assurance, le chargeur, la maintenance. En contrepartie, l'aéroclub ou l'école s'engage à réaliser 250 heures de vol sur 12 mois avec la machine. Toute heure supplémentaire est facturée à un prix fixe de 82,59 € HT. Nous voulons que les avions volent beaucoup. Parce qu'un avion qui vole, c'est un avion qui se voit et qui attire. D'autre part, le modèle économique retenu fait qu'il faut que l'avion vole pour que l'opération soit viable. Nous débiterons les locations à perte. Nous assumons ce risque et le risque technologique, mais parions sur l'amélioration des batteries, c'est sur ce point que se situe la plus grosse marge d'évolution du Velis Electro ». ●

Dossier réalisé par Jean-Marie Urlacher.

Photos : DR - J.-M. Urlacher. Illustrations : Gros.

