

Oublions un instant les multinationales et les jets puissants. A condition de procéder avec méthode, l'aviation d'affaires peut se mettre au service des PME et les aider à gagner de l'argent. Explication de texte avec la jeune société Aéro Capital.

Commençons avec une constatation simple : en France comme ailleurs, les avions s'achètent, se vendent et il existe pour cela des sociétés spécialisées : les « brokers ». Vous disposez de quelques centaines de milliers d'Euros et vous désirez acheter un Beech 200 avec un très bon potentiel ? Rien de plus simple : un « broker » se charge de parcourir les petites annonces et les hangars sur la planète entière pour dénicher l'oiseau rare et négocier son achat. Mais en amont de l'achat, que se passe-t-il ? Pas grand-chose en vérité. L'absence de préparation et de conseil pèse lourd dans l'anémie de l'aviation d'affaire. A peine une vingtaine d'avions se négocient chaque année en France. Et dans 80% des cas, une société qui achète un avion le revend dans les deux ans suivant l'acquisition, avec perte et fracas.

« Logique explique sans hésiter Laurent Buisson, un des fondateurs d'Aéro Capital. Le système mis en place est mal adapté à un investissement aussi lourd et porteur de conséquences. Trop souvent le pilote et lui seul s'occupe de l'achat de l'avion et de sa gestion. Le pilote est à sa place dans le cockpit, mais il n'a pas les compétences juridiques, fiscales, ou même l'expertise technique qui lui permettraient d'être un bon conseil à l'achat. Les dérapages arrivent vite sur le poste entretien. Le premier contrôle fiscal se termine mal et le bilan après deux ans d'exploitation est dévastateur. L'entreprise jette l'éponge et revend l'avion très rapidement, dans de mauvaises conditions, histoire d'arrêter l'hémorragie au plus vite. Elle jure que l'on ne l'y reprendra plus ! C'est un scénario très classique... »

Le système Magellan

Les fondateurs d'Aéro Capital sont des anciens de Regourd Aviation, broker bien



connu. Ils ont quitté leur employeur pour fonder l'activité de conseil à l'achat faisant selon eux défaut au monde de l'aviation d'affaires. Aéro Capital est aujourd'hui une PME très jeune, moins de trois ans d'existence, mais déjà prospère avec un chiffre d'affaires de 8 millions d'Euros en 2003.

Comment cette aventure a-t-elle été possible ?

« En mettant en place un cadre de travail extrêmement rigoureux répond Laurent Buisson. Nous avons créé le « système Magellan », qui permet de dérouler de façon logique les besoins de l'entreprise pour déterminer de manière très rationnelle si l'avion est pour elle une bonne solution ou pas. Ensuite, nous nous sommes entourés d'un grand nombre de spécialistes dans les domaines techniques. Ces gens, pour certains actionnaires

d'Aéro Capital, sont des démineurs : ils sont chargés de désamorcer toutes les bombes potentielles qui accompagnent l'achat, la mise en œuvre et l'exploitation d'un avion d'affaires ».

Tout commence avec une étude très précise des besoins de l'entreprise. Tous les déplacements des collaborateurs sont minutieusement relevés et chiffrés. Le décompte se fait à l'euro près et pour toutes les catégories de salariés ou de destinations. Le temps passé, les heures ou les jours perdus dans les correspondances ou les nuits d'hôtels sont aussi mesurés très précisément afin d'évaluer le coût social pour l'entreprise, en fonction des différents niveaux de responsabilité.

Les chiffres obtenus sont comparés à ce que coûterait un avion privé répondant aux mêmes besoins en matière de déplacement. Là aussi, différents scénarios sont envisagés. Des modèles d'avions sont passés en revue et les coûts sont évalués en fonction des destinations, du nombre

d'heures de vol effectuées et bien entendu du poste entretien prévisible. Le modèle de calcul prend également en compte le coût social économisé, les gains de productivité (moins de temps passé dans les transports est synonyme de plus de temps passé au bureau...).

La comparaison des chiffres permet enfin de déduire des seuils de rentabilité. Tel avion sera rentable à partir de trois passagers sur telle destination. Tel autre ne le sera qu'à partir de quatre ou de deux. Et ainsi de suite...

« Un des défis majeurs, et toute la force du système Magellan, est d'arriver à cerner précisément le poste de dépense « entretien » poursuit Laurent Buisson. C'est un travail de fourmi qui prend en compte la vision « chirurgicale » que l'on a de l'utilisation qui va être faite de l'avion dans les années à venir. Pour réaliser ce travail d'expertise, Aéro Capital s'est entouré d'une dizaine de personnes, pour certaines actionnaires de la société, qui



à la deuxième étape, la recherche de la bonne machine. La société a été créée en février 2002 et sur une cinquantaine de dossiers traités en un peu moins de trois ans, environ la moitié a débouché sur l'achat d'un avion et la mise en place de systèmes Magellan ».

Car il s'agit bien d'un « système ». La décision d'acheter, le choix de la machine sont une première facette de l'activité d'Aéro Capital. La mise en œuvre en est une autre et la jeune société a une pratique déjà bien rodée en la matière.

Il s'agit de trouver l'avion sur le marché de l'occasion, de l'évaluer, quantifier précisément son coût d'opération. La société s'occupera ensuite du convoyage, des procédures d'importation. Elle prendra à sa charge le parcours d'obstacle administratif, juridique et technique, le recrutement du personnel navigant, et le choix de la compagnie aérienne dans laquelle évoluera l'avion.

« C'est un point clef du système Magellan insiste Laurent Buisson. La rentabilisation d'un avion passe par son placement en liste de flotte transport public au sein d'une compagnie aérienne. Il s'agit d'optimiser le coût de possession, d'éviter la sous-utilisation et de faire tourner l'avion tout en déléguant la gestion et l'exploitation de l'avion au jour le jour à des professionnels. Notre travail est alors de rechercher la compagnie aérienne et l'atelier d'entretien qui répondent le mieux à nos chartes de qualité ».

La compagnie aérienne s'engage contractuellement à louer l'avion auprès de tiers, mais également auprès de la société propriétaire pour un nombre d'heures prédéfini.

« Tout cela est très simple à expliquer mais beaucoup plus complexe à mettre en œuvre » résume-t-on chez Aéro Capital. Il faut compter entre trois et six mois depuis le premier contact avec un client potentiel jusqu'à l'arrivée d'un avion. Ce laps de



temps couvre également une période d'essai d'un mois au cours de laquelle un appareil est loué pour vérifier l'adéquation entre le besoin et la solution et pour valider toutes les hypothèses de l'étude, aussi bien au niveau financier que technique. Une fois l'avion acheté et placé en compagnie, notre travail n'est pas terminé. Nous jouons encore un rôle de conseil en mettant en place un contrat d'assistance avec le client. Nous auditions à intervalle régulier tout le travail effectué par la compagnie aérienne à laquelle est confié l'appareil : travail du personnel navigant, respect de la législation, et surtout entretien de la machine. Au besoin, on recale un peu les pratiques de la compagnie...

Moteur de développement

Dans ce travail de suivi, la source d'informations d'Aéro Capital est imparable :

il s'agit de l'équipage de l'avion. « C'est notre œil de Moscou note Laurent Buisson. Nous imposons toujours dans nos contrats avec les compagnies aériennes qu'il y ait qu'un équipage attaché à l'avion. C'est un facteur de sécurité parce que le pilote connaît bien sa machine. Il a tout intérêt à en prendre soin et c'est un très bon argument commercial à la revente ».

Jusqu'à présent, Aéro capital s'est spécialisée dans la mise en oeuvre de King Air 200, Cessna Citation et Falcon. Le premier Falcon 50 exploité « en Magellan » vole chez Dassault Falcon Services, pour le compte d'une société cotée en bourse au premier marché. Laurent Buisson n'en dira pas plus : la confidentialité règne dans le monde de l'aviation d'affaires. Il est encore mal vu en France de posséder un avion. Une hérésie, puisque quand il est correctement géré, l'avion peut être un très bon moteur de développement.

« L'image de la « jet-set » colle à la peau de l'aviation d'affaires et rien n'est plus dommageable que cet amalgame reconnaît Laurent Buisson. L'avion d'affaires un outil de travail qui permet de gagner de l'argent. C'est aussi un très bon outil de désenclavement comme l'a montré une étude que nous avons réalisée pour un industriel du centre de la France. Avec son propre avion, il gagne un temps considérable dans ses déplacements. En revanche, nous ne travaillons pas avec le jet-set et le show-biz et d'une manière générale tous ceux pour qui le paramètre économique n'est pas primordial ».

Alors avec qui travaille Aéro Capital ? Avec des sociétés qui se recrutent par l'intermédiaire des gestionnaires de fortunes, des banquiers ou des assureurs. La bouche à oreille fonctionne également très bien, les chefs d'entreprises parlant beaucoup entre eux... « Il arrive aussi que les pilotes nous contactent directement pour

interviennent chacune dans leur domaine de compétence. Le rapport remis au client reprend une ventilation très précises des charges fixes et variables auxquelles devra faire face le propriétaire. Tout est pris en compte, depuis les frais de téléphone de l'équipage (1500 euros par an) jusqu'au nettoyage de l'avion (pour un coût identique). En passant bien entendu par toute l'habituelle litanie des révisions générales du train, des hélices, des moteurs, les pièces, la main d'œuvre etc.

« On ne traite pas d'hélicoptères avec le système Magellan souligne d'ailleurs Laurent Buisson. C'est trop compliqué, il y a trop de paramètres qui entrent en ligne de compte et on aurait vite fait de se tromper sur les prévisions ».

A la fin de l'étude, les coûts sont comparés et il est facile de voir si l'achat d'un avion est une bonne idée ou pas en fonction de l'utilisation qui doit en être faite.

Eviter la sous-utilisation

« Si l'étude montre que l'acquisition d'un appareil n'est pas rentable, nous en restons là et le client n'a rien à payer. Si par contre le résultat est favorable, on passe



suit Laurent Buisson. Cela leur évite de faire des erreurs dans des domaines pour lesquels ils ne sont pas des spécialistes ».

Aéro Capital serait la seule société française et peut-être même européenne à proposer ce service de conseil aussi lourd. Ce qui donne des ambitions à ses actionnaires. Un premier contrat signé en Pologne a permis de fournir un King Air C90A à la société KGHM, premier employeur du pays. « Grâce à un dossier très bien ficelé, on leur a montré qu'il était plus rentable pour eux d'acheter un Beech plutôt que de continuer à louer un Seneca se souvient Laurent Buisson. Nous travaillons aujourd'hui sur l'Europe, mais pourquoi pas sur la Chine demain. Le marché y est aussi très demandeur... »

Le jour où Magellan débarquera en Chine, les Portugais auront pris leur revanche...

Frédéric Lert
Photos Dassault

L'avis du pilote

A 40 ans, Frédéric Badarello compte 6900 heures de vol dont 2500 sur réacteurs.

Aujourd'hui commandant de bord sur Falcon 50, il est pourtant un pur produit de l'aviation légère. Formée en aéroclub, instructeur à l'aéroclub de Montréal (Québec), il passe ensuite à l'aviation d'affaires en pilotant un Beech 90 pour différents employeurs privés. Il est aujourd'hui aux commandes d'un Falcon 50 « formule Magellan » avec lequel il effectue 400 à 500 heures de vol par an. Le propriétaire de l'avion a payé sa qualification.



« Le travail est passionnant explique-t-il. On parcourt toute la Méditerranée, la Russie, toute l'Europe. On fonctionne comme une compagnie aérienne, avec des temps de repos bien normés : huit jours accolés par mois. En dehors de ces périodes de repos, on est en réserve (avec deux heures pour être au terrain si on nous appelle) ou bien

en vol. Quand l'escala dure plus de neuf heures ou bien sur les vols longs, on va systématiquement à l'hôtel. Il y a dans ce travail une très grande diversité par rapport à la ligne, aucune routine. Mais on subit les mêmes contrôles... »