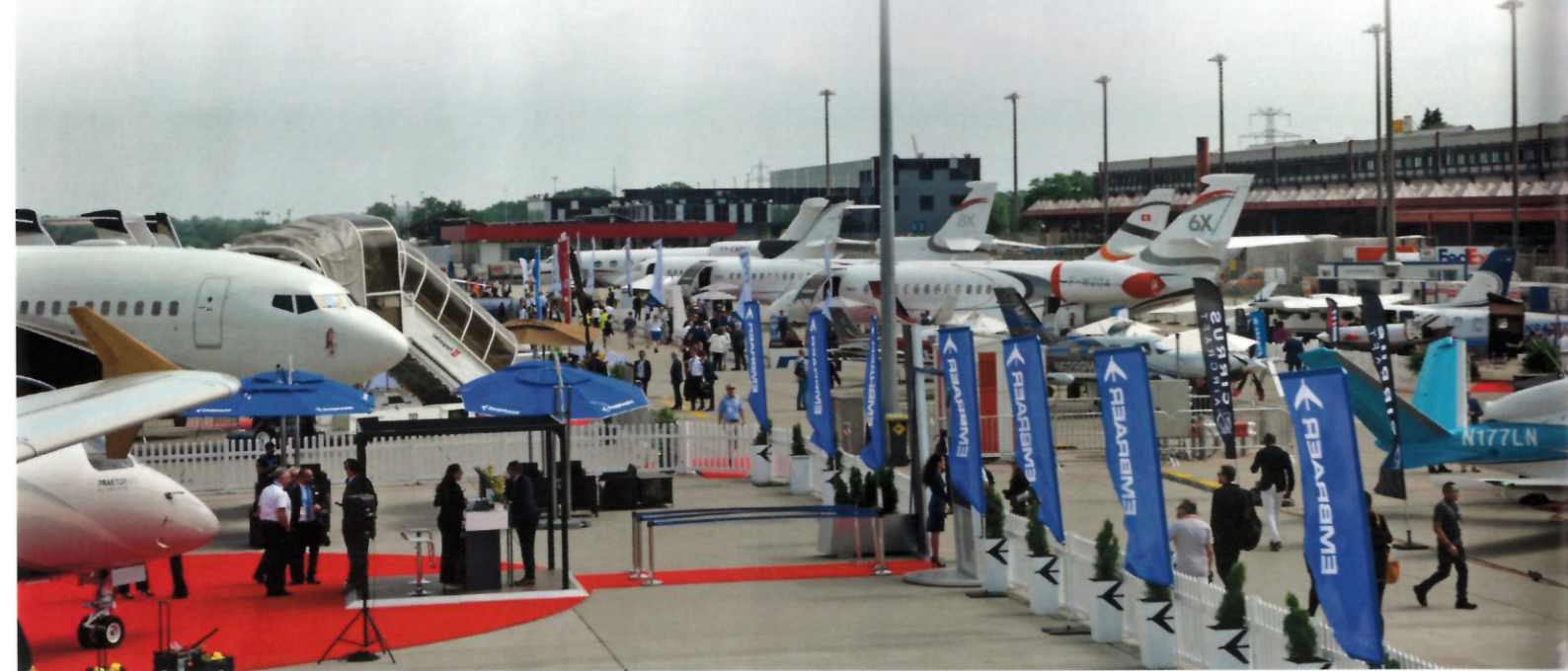


# RETOUR DE GENÈVE

European Business Aviation Convention Exhibition



Alors que nombre d'experts s'alarment du prix des billets qui s'envolent depuis la reprise du trafic aérien, que les médias commencent à préparer les esprits sur les manques d'effectifs dans les aéroports lors des prochaines vacances estivales qui vont engendrer des retards et du stress, le secteur de l'aviation d'affaires est florissant, représentant 15 % de l'aviation générale contre 6 % en 2019. Les constructeurs sont surpris et enchantés par un tel engouement des clients pour cette forme particulière de transport. Tour d'horizon et la parole à quelques acteurs du marché.

PAR CHRISTOPHE VIGNON  
(PHOTOS DE L'AUTEUR)

**A**lors que le trafic aérien a été fortement impacté par la pandémie de 2020-2021 avec des vols internationaux toujours en retrait de 20 % en avril 2022 par rapport à 2019, les différents intervenants interrogés reconnaissent que durant cette même période, l'aviation d'affaires a su tirer son épingle du jeu, rassurer les autorités et ses clients en maintenant des vols pour les sociétés, pour le transport de certains malades notamment grâce aux appareils de la société Dassault. Ainsi, selon l'European Business Aviation Association (EBAA) les rotations pour l'aviation d'affaires ont progressé de 22 % entre 2019 et 2021 alors que durant la même période l'aviation commerciale enregistrait une baisse de 29 % de ses mouvements. Cette particularité s'explique par la flotte importante d'avions d'affaires déjà existante à l'époque, par le

coût des appareils immobilisés et par la nécessité de faire voler des équipages pour maintenir leurs qualifications et le bon fonctionnement de leurs avions.



➔ **Vue générale du Salon.**

➔ **Bombardier G7500, son successeur, le G8000, devrait voler en 2025.**



**Un constat unanime : le covid comme point de bascule**

La crise sanitaire liée au Covid avec ses millions de morts sur la planète, les restrictions sanitaires strictes et très changeantes qui ont frappé beaucoup de pays, a fait prendre conscience aux clients qu'il était possible de voyager autrement que par les compagnies aériennes traditionnelles. Les données sont éloquentes : le trafic global dépasse déjà le niveau d'avant-crise avec un trafic européen en progression de plus de 16 % en mars 2022 alors que le trafic américain progresse, lui, de plus de 24 % par rapport à 2019. Ces augmentations s'expliquent d'une part, par le fait que certaines grosses fortunes ont décidé d'ouvrir les vannes de leurs dépenses en ayant compris que les personnes privilégiées sont aussi mortelles que les autres. En l'occurrence, elles ont décidé de profiter pleinement de la vie et de certains avantages. D'autre part, les personnes qui voyageaient en Première ont fait un autre calcul que celui du billet d'avion et de la prestation haut de gamme associée. Ainsi, en louant un avion d'affaires pour une réunion ou pour des vacances, elles peuvent partir avec les personnes de leur choix, aux horaires souhaités et pour aller directement à la destination sans passer par les « hub » des grandes villes encombrées. L'atout principal des jets privés est d'accéder à 10 fois plus d'aéroports que les lignes commerciales et 75 % des vols en jets n'empruntent pas les couloirs des avions de ligne. Cette nouvelle pratique permet de gagner du temps pour se rendre à l'aéroport et pour enregistrer et pour être beaucoup plus flexible dans la gestion des voyages et même plus économique dans certains cas.

Ainsi, le secteur de l'aviation d'affaires est dans une logique de changement d'image, où ce n'est plus un caprice de personnes fortunées pour

COMLUX OU LE VOL A VOTRE CONVENANCE MAIS DANS LE LUXE!



Soyons fous ! Pas de stress pour l'arrivée à l'aéroport, ou pour réserver son siège, pour attendre ses bagages parmi une foule immense. Qui n'a jamais rêvé de pouvoir prendre un vol privé en toute liberté sur les horaires, la destination, et de pouvoir emmener dans l'aventure sa famille ou des amis. Comme quoi, pour une certaine communauté, le luxe n'est pas gratuit mais il simplifie la vie ! D'ailleurs en mars 2021, la société avait défrayé la chronique en

opérant avec un Boeing 787 (P4-787) un vol non-stop de plus de 20 heures entre Séoul et Buenos Aires, soit une distance de plus de 19 400 kilomètres (12 106 miles). La compagnie suisse COMLUX, spécialisée dans les vols affrétés (charter) est une société unique utilisant des dérivés d'avions de ligne avec des gouvernements parmi ses clients. Elle gère pour des propriétaires une flotte de 22 appareils (Bombardier Challengers, Embraer Praetor 600, Pilatus PC-24) mais aussi sa propre flotte d'avions « charters » avec un Boeing 777-200LR, un 787-8, un 767-200ER, deux Airbus AC-319s et un ACJ318. Basée à Zurich, elle vient de faire l'acquisition de 15 Airbus 220, avec une cabine modifiée à Indianapolis. Le premier de ce nouvel appareil d'Airbus devrait voler l'an prochain alors que le second devrait arriver en octobre de cette année. Elle va implanter un hangar de maintenance à Dubaï sur l'aéroport d'Al Maktoum l'an prochain mais elle a comme particularité de positionner ses appareils à long rayon d'action aux quatre coins de la planète, pour éviter de payer le trajet d'un avion vide. Ainsi, ses 777 et 787 sont basés aux Etats-Unis, son 767 à Dubaï, un de ses 737 est basé à Londres et le ACJ 318 est basé aux Philippines. Elle présentait pour ce salon, deux nouveautés, le lancement d'une nouvelle division consacrée aux services après-vente et l'un de ses appareils, un Airbus ACJ318, de l'un de ses clients. Opérateur incontournable depuis une vingtaine d'années sur le secteur, elle était présente au dernier salon de Dubaï en novembre dernier et sera aussi de la fête en octobre prochain pour le grand rendez-vous mondial du salon d'Orlando (Floride).



**Questions à Arnaud Martin, responsable de la stratégie et du développement :**

➔ **Rappelez-nous l'histoire de votre société**

Comlux est née en 2003 pour constituer un groupe de compagnies charters. Nous sommes présents à l'EBACE depuis 2006.

**Quels sont ses avantages ?**

Notre société offre une palette de services aux clients comme les transactions pour l'achat et la vente d'appareils, des cabines VIP. Notre société a été la première à proposer une cabine pour le 777. Nous sommes le plus gros client d'Airbus sur le segment des avions d'affaires avec l'acquisition de 26 avions neufs sur 12 ans (Airbus 318, 319, 320, 321, 320 néo et le dernier né le 220)

➔ **Pourquoi ce choix du 220 ?**

L'achat important de cet appareil est dicté par les besoins des clients et pour faire de la spéculation. C'est le plus moderne de la gamme Airbus consommant moins de Co2 et de kérosène. Nous apportons à Airbus un partenariat pour la cabine nous permettant de définir le produit ensemble et nous sommes ainsi le partenaire exclusif sur les 15 premières cabines. Nous souhaitons créer une vraie ligne de produits sur le long terme pour être plus efficaces. Le premier A220 a été acheté par le propriétaire de la chaîne Five à Dubaï. Pour un prix équivalent à celui d'un Bombardier Global 7500 selon les options (80 millions de dollars) il est possible d'avoir un avion civil très récent et adapté aux voyages d'affaires. La transformation de l'appareil prend environ 12 mois à notre centre d'Indianapolis. Cet appareil est wireless, connecté, avec l'utilisation de l'iPad.

➔ **Quels sont vos objectifs pour 2022 et 2023 ?**

Il faut d'une part consolider les ventes du 220, nous avons déjà vendu trois appareils, nous en espérons trois autres. D'autre part, il faut développer la partie services, en tablant sur 25-30 millions d'euros et enfin faire travailler nos équipes à Malte et à Indianapolis.

des trajets de luxe mais un outil pratique pour se déplacer et remplir de nombreuses missions (cargo, transport de malades) et pas seulement pour les affaires et les chefs d'entreprises. Notons que 2021 a été marquée par une augmentation de 50 % des mouvements par rapport à 2020 avec

notamment une demande record sur la période estivale. Les déplacements pour les séminaires d'entreprises et pour les équipes sportives ont été aussi un facteur de cette progression.

L'année 2022 s'annonce aussi positive avec des futurs usagers notamment pour les loisirs qui prévoient plus



à l'avance leurs vacances en réservant davantage ces avions d'affaires. On assiste à une démocratisation du secteur avec l'utilisation plus massive de l'aviation d'affaires par les PME et les ETI. Les avions utilisés sont un véritable outil dans le développement de ces entreprises leur apportant des économies et de la flexibilité.

## Un rendez-vous incontournable

Existant depuis 2001, en mai, pendant 3 jours, le vingtième salon dédié aux professionnels est situé sur le tarmac de l'aéroport international de Genève ce qui facilite les prises de rendez-vous et la présentation de la cinquantaine d'appareils allant du petit avion à turbine aux imposantes versions d'appareils civils (Airbus, Boeing...). En 2021, 644 jets à réaction ont été livrés, en progression de plus de 10 % par rapport à 2020 et 527 avions à hélices, en progression de 19 %, selon l'association des constructeurs d'aviation générale. Du côté du marché de l'occasion, les ventes ont progressé de 30 % en 2021.

Même si le format du salon a été un peu réduit par rapport à la dernière édition avant Covid de 2019, tous les constructeurs étaient là : Airbus, Bombardier, Boeing, Cirrus, Dassault, Embraer, Gulfstream, Honda Aircraft, Piaggio, Pilatus, Piper, Textron Aviation (Cessna Citation, King Air..)

Certains fabricants ont d'ailleurs marqué les esprits. Airbus en a profité pour présenter une version affaires de son tout nouveau A220 ACJ (Airbus Corporate Jet) ce qui permet

### Questions à Jean-Paul Aubert Représentant France Pilatus PC-12 NGX et PC-24

Alors qu'en 2021, la société suisse Pilatus Aircraft avait livré son 1800<sup>e</sup> biturbopropulseur PC-12, trois mois seulement après avoir livré son 100<sup>e</sup> jet PC-24, la firme ne présentait pas de nouveautés à cette édition de l'Ebace, mais restait optimiste pour l'avenir.

#### ▶ Quel est l'intérêt de ce salon ?

Nous prenons beaucoup de bons contacts avec environ 40 % de nouveaux clients après la crise du Covid.

#### ▶ Quelles raisons poussent les clients à vous choisir ?

Pilatus a d'abord une bonne réputation, c'est un produit européen qui rassure avec un faible coût. Les appareils peuvent se poser sur de courtes distances près de l'usine de leurs propriétaires. Les clients en ont assez des formalités lors des voyages en avion de ligne, ils préfèrent un outil de déplacement plus rapide et plus flexible.

#### ▶ Quel profil de clientèle avez-vous ?

Ce sont des chefs d'entreprise avec une moyenne d'âge de 60 ans. Environ 60 % de nos ventes se font aux États-Unis, et 40 % dans le reste du monde.

#### ▶ Quelle est la conséquence de la crise sanitaire sur votre carnet de commandes ?

Comme nous rencontrons une forte demande, les carnets de commandes du PC-12 NGX et du PC-24 sont bien remplis.



➡ Dans l'encadré, Jean-Paul Aubert devant le PC-24.

© Pilatus PC-12 NGX.

au constructeur toulousain de quitter le segment étroit des avions de ligne modifiés en avions d'affaires (400 appareils concernés) pour le segment plus important de plus de 2000 appareils des grands jets d'affaires. En effet,

Benoît Defforge, patron d'Airbus ACJ le concède : « Avant l'arrivée de ce A220, nous ne pouvions concurrencer les autres constructeurs comme Dassault ou Bombardier car nous étions au moins à 20 millions de dollars au-dessus d'eux ». Bombardier, constructeur québécois, a enregistré des ventes historiques en 2021 en livrant 120 appareils et les perspectives pour 2022 semblent identiques. Il a présenté son Global 7500, appareil imposant facturé au prix catalogue de 72,5 millions de dollars (75 M d'euros). Or, le fabricant en a profité pour annoncer le lancement de son nouveau Global 8000, qui devrait être livré en 2025 et qui revendique la vitesse la plus élevée sur ce marché avec Mach 0.94 pour



### ➡ Vincent Cathelain (Sparfell) qui a de saines lectures

une distance de 14 800 kms. (8000 nm). Quant à elle, la société Textron Aviation a salué la vente de 292 Cessna et Beechcraft en 2021 contre 245 en 2020.

Une autre référence du marché, Dassault aviation a sabré le champagne avec 61 avions livrés en 2021 contre 15 en 2020 et a profité de ce salon pour montrer son dernier 6 X et la cabine de son futur 10 X qui devrait être livrée en 2025. Lancé, en pleine crise sanitaire, ce nouveau biréacteur est le plus gros appareil jamais développé par ce constructeur bordelais. Selon, Eric Trappier, son PDG : « l'aéronautique est une industrie de cycle long, nous avons travaillé sur le Falcon 10 X avant le déclenchement de la crise sanitaire et après avoir écouté nos clients, ils nous ont dit leur besoin d'un tel avion. Nous sommes des optimistes, c'est dans notre ADN. » Pour le responsable de la communication des avions d'affaires, Vadim Feldzer, l'Ebace de Genève est un rendez-vous incontournable, une émanation de la NBAA, où comme tous les interlocuteurs, les équipementiers sont présents, il n'y a pas de déperdition. Il confie la fierté de ce dernier 6X où l'expérience cabine a été



➡ Dassault aviation 6 X au prix catalogue de 47 millions de dollars, fabriqué à Bordeaux-Mérignac et à Little Rock (Arkansas) pour l'aménagement intérieur.



### Questions à Vincent Cathelain, pilote, chef des opérations chez Sparfell

Sparfell (épervier, ou oiseau de proie en breton) est une société qui assiste les propriétaires d'avions dans la gestion de leurs appareils.

#### ▶ Quels sont vos points forts ?

Nous sommes une compagnie familiale indépendante avec deux actionnaires, notre métier reste le management d'avions et de prestations qui s'élargissent même à la gestion de yachts et d'appartements.

#### ▶ Quel est votre positionnement ?

La sécurité est la priorité principale suivie par la proximité des équipes à dimension humaine car les clients cherchent de la proximité et du sur mesure. C'est pour cela que nous avons mis en place des concierges qui deviennent des interlocuteurs privilégiés.

cherchent de la proximité et du sur mesure. C'est pour cela que nous avons mis en place des concierges qui deviennent des interlocuteurs privilégiés.

#### ▶ Quels sont vos moyens ?

Nous gérons 35 avions, dont 20 en charters. Pour gérer nos activités, 300 personnes apportent leur savoir-faire dont 120 pilotes. D'ailleurs sur les 6 derniers mois, nous avons acquis 2 Falcon 7x, un G 280 et un legacy 450.

#### ▶ Comment avez-vous vécu la crise du Covid ?

Il a fallu rassurer nos clients dont la peur était légitime face à cette pandémie. Ils ont été gênés par les restrictions très dures imposées aux compagnies commerciales. L'avion d'affaires est un véritable outil de travail utilisé à 90 % pour les affaires et 10 % pour les loisirs.

#### ▶ Quels sont vos objectifs ?

Développer notre base de Malte, consolider la relation client avec un service associé.

repensée en changeant de diamètre à la fois en hauteur et en largeur. Le 10 X sera destiné plutôt au marché Asie-Pacifique avec notamment l'Australie, la Nouvelle-Zélande. Il faut noter que Dassault Aviation vient d'accéder à la première place pour le service client, alors qu'il était à la traîne depuis des années. Ainsi, marque de confiance, 75 % de ses appareils sont vendus aux États-Unis!

Pour illustrer cette bonne perspective du marché, Christian Luwisch, directeur de Netjets Europe précisait que sa société venait d'ajouter un

centième appareil à sa flotte européenne ce qui en faisait la troisième plus large flotte au monde avec un investissement considérable pour acquérir plus de 130 appareils supplémentaires pour notre parc mondial.

Malgré la crise en Ukraine et l'absence forcée de clients russes, le dynamisme du marché actuel a renforcé certains opérateurs comme Comlux et Sparfell, et a aiguisé les ambitions d'autres nouveaux intervenants dont l'objectif est de démocratiser ce moyen de transport. En effet, les différents prestataires ont été sollicités par de nouveaux clients à hauteur de 40 %, car les données montrent que certains propriétaires d'avions ne les utilisent qu'à hauteur de 20 %. Aussi, l'idée a germé de rentabiliser davantage ces chers avions, citons notamment l'application « Catch a Jet » du hollandais Chris Kulper qui permet de réserver dans la minute un vol et de payer par PayPal ou carte bancaire ; ou de l'homme d'affaires new-yorkais Kenny Dichter (Wheels Up) qui a su lever deux milliards de dollars pour adapter le concept d'Uber à ce marché.

Les nouveaux avions d'affaires présents à Genève sont désormais capables de voler avec 50 % de bio-carburants mélangés à du kérosène, ce qui montre bien que la préoccupation environnementale a gagné tous les acteurs du marché, comme quoi, contrairement aux apparences, en Suisse, il se passe quand même des choses! ✈