

ON AIME TOUS CANNES

Pari gagné pour Eur-Avia

Incontestablement, le salon cannois de l'aviation générale devrait devenir au fil des éditions un incontournable rendez-vous, destiné à un public averti et ciblé. Les professionnels l'ont bien compris en y présentant de nouveaux avions.

PAR LA RÉDACTION, PHOTOS DE JULIE CALLIES

Cannes Mandelieu, week-end du premier mai. Le ciel est sans nuages, il offre un incroyable dégradé de bleu. Une brise légère nous préserve de l'ardeur d'un soleil infatigable. Tout cela est propice à la bonne humeur. Eur-avia, le salon de l'aviation générale de Cannes, s'annonce sous les meilleurs auspices. En Europe, la concurrence entre salons est exacerbée. En France, Eur-avia a semble-t-il trouvé son public : des pilotes venus en vol ou non, une clientèle ciblée et très peu de badauds... Le tout appuyé par une logistique dédiée. Résultats : plus de 700 mouvements et près de 5 000 visiteurs « qualifiés ». Le pari de Didier Mary, le commissaire général du salon, est gagné.

Plusieurs avions quasiment inconnus en France avaient fait le déplacement, comme le Cita-

bria d'American Champion Aircraft et l'Husky d'Aviat Aircraft. Ils marquent le renouveau d'une aviation légère basée sur le plaisir de voler lentement, de pouvoir atterrir partout, que cela soit sur flotteurs ou sur skis pour les Husky ou de tourner un peu en voltige pour les Citabria.

Jean-Claude Ramon, le nouvel importateur des Husky, comme beaucoup d'autres exposants, ne cachait pas sa satisfaction. « *Même si le contact avait été initié avant le salon, le fait de se rencontrer dans un lieu ensoleillé où tout le monde a le sourire m'a permis de finaliser la vente d'un appareil. Que demander de plus ? On a gagné du temps et de l'argent...* » C'était sa première participation et il compte non seulement revenir avec ses Husky l'année prochaine, mais aussi avec sa gamme d'ULM.

Les représentants de la catégorie Ultra-légers se compa- taient sur les doigts d'une main. Le public cannois est plus habitué à voir des jets décoller de sa plate-forme, d'autant que les ULM y sont interdits. Pourtant, cela n'a pas empêché Sylvair, Dyn'Aero, Tecnam ou Innov'Air d'avoir de bons contacts sur place. Leur but était avant tout de bien présenter leur gamme. Les ventes directes sur un salon restent cependant exceptionnelles, l'achat d'un aéronef – quel qu'il soit – étant le fruit d'une longue

réflexion pour le futur propriétaire. Christophe Briand exposait ainsi pour la première fois son dernier arrivant et démonstrateur : le CTLS. Conçu à l'origine par Flight Design pour le marché américain des LSA, l'appareil a subi quelques modifications pour pouvoir être vendu en France en tant qu'ULM. Eur-Avia n'est donc pas un salon incontournable pour les ulmistes, mais cela n'empêchera pas ceux qui étaient présents cette année de revenir en 2009.

Trois distributeurs Cessna sur le même salon, le constructeur américain ne pouvait rater une vente !

Lorsque l'on parle d'ailes hautes, on pense souvent à Cessna, premier fabricant mondial d'aviation générale. Comme à son habitude, sauf pour quelques salons de prestige comme l'EBACE ou Friedrichshafen, ce sont les revendeurs Cessna qui ont assuré la présence de la marque. Aeromecanic, France Aviation et le nouveau venu Rotor & Aircraft étaient donc là pour renseigner les clients. Cependant, Panos Poullos, le « sales manager » de Cessna pour la gamme des avions à hélices, a l'intention de mettre en place une véritable infrastructure Cessna sur la prochaine édition : un grand stand regroupant ses revendeurs, sous l'ombrelle protectrice de la firme de Wichita.

Toujours souriant, Bruno Budim de Benair présentait le Cessna Caravan. Le plus gros monomoteur à hélice de la gamme dispose désormais d'un glass cockpit G1000. Eur-Avia était aussi la première sortie des Cessna 350 et 400, récemment rattachés à Cessna

par le rachat de Columbia. Après ce rachat, il y a eu un regain d'intérêt des pilotes qui voulaient acquérir une machine rapide, très rapide, mais qui hésitaient encore à faire confiance à Columbia. Maintenant que le géant de Wichita préside à la destinée des machines, c'est une alternative crédible aux Mooney et Cirrus.

Traditionnellement, quand Cirrus France annonce sa participation à un salon, l'organisateur se frotte les mains. Charlotte Bellec sait que pendant la durée du salon, les visiteurs vont se presser sur son stand. Alors elle voit toujours grand, pour finalement concéder que ce n'était pas encore assez grand ! Cette année encore, l'adage s'est vérifié. Il faut dire que Cirrus France avait des choses à annoncer et surtout à montrer. Toute la gamme Cirrus était présente et on constatait aussi que certains officiels du stand ne parlaient qu'américain. Venus directement des USA, des représentants de la maison mère ont profité du faible délai entre Eur-Avia et l'EBACE pour couvrir les deux événements. Les visiteurs ont ainsi pu découvrir pour la première fois la maquette finale du dernier de la gamme : The Jet.

Une partie de l'équipe de développement a tenu son public en haleine lors de la conférence de presse qui marquait les débuts européens de l'appareil. Cirrus France en a aussi profité pour inaugurer ses nouveaux locaux cannois, offrant ainsi à ses clients une alternative au site du Plessis-Belleville. L'antenne cannoise s'occupera de l'accueil des prospects, des propriétaires

et de leur formation.

Malgré les turbulences qui entourent Thielert actuellement, Aérospport, le distributeur français de Diamond, était bien présent. Jacques Mattern, le fondateur de la société, ne semblait pas inquiet outre mesure quant à l'avenir des DA40 et DA42 Diesel. Reconnaissons que Christian Dries, le propriétaire de Diamond, qui est aussi le plus important client du motoriste, est connu pour tenir ses engagements et devrait annoncer la manière dont va se régler le problème connu par ses propres prospects. Apex, avec son Ecoflyer, connaît les mêmes questionnements mais n'est pas plus inquiet.

Embraer prend ce salon très au sérieux, pour preuve la maquette du Phenom 100 et un Legacy 600 sur le Tarmac.

Le Cessna Caravan n'était pas le seul gros avion à faire de l'ombre sur le statique... Le Legacy 600 d'Embraer était le point de mire de tous les visiteurs avec son empennage arrière qui surplombait le tarmac. Parqué à l'entrée du site, les visiteurs arrivaient directement au pied du jet et ne se privaient pas pour grimper les quelques marches menant à sa cabine nouvellement réaménagée. La maquette à échelle réelle du Phenom 300 avait aussi fait le déplacement jusqu'en France, alors que le constructeur venait juste d'annoncer le premier vol du prototype.

La présence marquée d'Embraer montrait sa volonté de devenir l'un des acteurs majeurs de l'aviation d'affaires en Europe. Le terrain de Cannes, avec ses nombreux jets qui n'arrêtaient pas



Bonne nouvelle, Champion Aircraft (photos d'ouverture) et Aviat Aircraft sont désormais présents à Cannes. Rotor Aircraft a exposé le dernier Cessna 400. Les visiteurs ont pu aussi redécouvrir Eclipse, celui du distributeur et celui de Cannes Aviation, récemment convoyé. Autre habitué du salon, l'AirVan, le camion aérien.



de passer au-dessus de la tête des visiteurs, était particulièrement propice pour présenter ses appareils. Du reste, ont été signées sur place deux lettres d'intention...

Eclipse Aviation était également bien représenté avec deux machines exposées. Sur le stand de son distributeur européen, ETIRC Aviation, et



Le Cirrus Jet est assez grand pour transporter toute l'équipe de Cirrus France lors des salons, comme le montre cette photo.



Le nouveau CTLS, ULM en France et LSA aux USA.

Le nouveau Piper Matrix.

L'American Champion Citabria Explorer.

Le pétrole cher réussit au TBM 850.

Rectimo heureux à Cannes où l'hélico est le moyen de transport !

sur celui d'Air Cannes. Ce dernier est le premier opérateur qui offre de la propriété partagée d'Eclipse 500 sur le continent. Pour Thierry Escalère, les personnes qui sont passées sur le stand étaient intéressées à deux niveaux. L'appareil en lui-même a tout d'abord suscité beaucoup de curiosité, d'autant que l'Eclipse avait été convoyé quelques jours auparavant depuis Albuquerque. Il s'agissait donc de l'une des premières machines de série présentée en Europe. Ensuite, son programme de propriété partagée JetSmarter a fait des émules. La société, qui vient d'ouvrir les réservations, a commencé à signer ses premiers clients. Elle attend la livraison

de deux Eclipse à la fin de l'année et entre huit et dix en 2009. À noter qu'Eclipse Aviation attend toujours sa certification EASA qui devrait tomber dans les prochains mois.

Stéphane Ledermann a spécialement attendu le salon de Cannes pour annoncer les débuts de sa société de propriété partagée sur... D-Jet. Smart Air est en effet le client de lancement du jet de Diamond certifié Europe. Il attend huit avions en 2010, date qui marquera également son début d'exploitation. L'idée étant par la suite d'ajouter un avion par mois à la flotte. L'enthousiaste président a fait venir des États-Unis une maquette grande réelle qui a impressionné

avec son intérieur cuir et ses écrans Garmin. Il conçoit Smart Air comme une véritable société de service avec pour leitmotiv la disponibilité.

Eur-Avia n'est pas encore un salon qui peut rivaliser en taille avec d'autres événements européens, mais il est certain que le succès est en route. L'organisation a trouvé un juste équilibre entre l'opération commerciale et le rassemblement de pilotes. La localisation est évidemment attirante, le contrôle aérien est efficace et courtois, le soleil au rendez-vous, alors pourquoi résister à l'envie de s'y rendre et de doter l'aviation générale en France d'un événement à la hauteur de ses attentes ? ✈



Gagné!



C'était une première pour Christian Nadal et il n'a pas fait le déplacement pour rien. En plus de pouvoir admirer une large gamme d'aéronefs, il a remporté le casque HS300 mis en jeu par **Beyerdynamic** et **Aviation & Pilote**. Le représentant de la marque allemande sur Cannes, David Thimm, aidé d'un jeune fana d'avions, ont tiré au sort le nom de ce voyageur qui mène sa vie entre la France et le Canada, pays où il a beaucoup volé. Recevoir ce casque lui a donné de nouvelles envies aériennes... L'abonnement d'un

an au magazine est revenu à Frank Wortmann, pilote pro chez Piper; les six mois d'abonnement au futur pilote hélicoptère, Matthieu Carlin; les deux ouvrages « Météo Facile » et « PPL Facile » à Christian Detrois et Céline Jacquet.

L'entreprise berrichonne Sat'heli explosait un classique H300 Cbi et un splendide MD 500 rutilant.



Encore un salon à Prague Pribram



Pribram (LKPM) est un terrain d'aviation générale à 50 kilomètres au sud-ouest de la capitale. Au milieu de nulle part. Le choix de cette plate-forme peut paraître étrange, mais ses installations sont complètes et pour le moment suffisantes. Le handling est à l'américaine avec des salles pour se reposer, travailler et préparer ses vols. Une petite boutique aéronautique dépanne les équipages de passage et le tout est supporté par une équipe locale dynamique. Mitoyen des bureaux, un hangar flambant neuf d'environ 1 500 m² accueille les exposants d'Aero Expo. Il s'agit d'un nouveau salon à l'occidentale où se côtoient aviation d'affaires, aviation générale et l'aviation très légère, traduisez les ULM. Comme partout ailleurs, on peut y venir en vol, la piste mesure 1 400 m. C'est logiquement le week-end l'affluence est la plus forte. Les arrivées en vol se succèdent à un rythme soutenu, ce qui donne souvent deux avions au roulage, simultanément. Côté aviation d'affaires, on notera la présence de Grob, Beech et Socata avec un TBM 850. En effet, le constructeur français recherche d'un distributeur pour la République tchèque. Le développement économique du pays et le pouvoir d'achat de la région de Prague induit une nouvelle clientèle. Pour l'IFR monopilote et le grand voyage, deux apparitions remarquées sur le tarmac : le Cessna 400 et le Cirrus SR20 G3 qui sont présentés pour la première fois dans le pays. En face, Moravan présente trois Zlin 242 et 143, l'un d'eux est équipé d'une originale « boule » gyroscopique, sous le ventre.

Les Tchèques sont surtout présents sur le segment de l'aviation légère avec leurs ULM et LSA qui se vendent bien en Amérique du Nord. Les nombreux 3 axes haut de gamme à la finition superbe laissent penser que la bataille de l'ELA sera très intense lorsque l'EASA aura validé ses textes. Ainsi Evektor présentait la nouvelle version de son ULM EuroStar SL pour Sleek Look, c'est-à-dire au « look lissé », avec une verrière redessinée donnant à l'ensemble, tout en conservant

une largeur de 1,18 m aux épaules, un profil beaucoup plus fluide et agréable à regarder. Dans le même esprit, TL était omniprésent avec le Sting Carbon, dont un exemplaire est même accroché sous la voûte d'un grand centre commercial pragois. Un peu lourd pour la catégorie ULM, il sera sauvé par la ELA. Les Allemands, qui souvent sous-traitent aux régionaux ou aux Polonais, sont également très présents sur ce marché qui a explosé aux USA et qui, grâce à la LSA, fait s'envoler la production d'une société comme FK, celle-ci représentant à elle seule 34 % du marché. Là aussi, après le contrat de sous-traitance pour Cirrus, un intervenant à suivre avec l'ouverture de l'ELA en Europe. Surprise, G1 aviation a fait le déplacement avec une machine. L'entreprise normande est désormais plus tournée vers des marchés étrangers. Un AT-3 aux couleurs d'Air France-Toussus était également en transit, depuis la Pologne, sur le stand Aero SP. Sous l'exposition couverte, l'unique « pilot shop » était tenue par l'équipe Pooleys, ravie de l'événement au point qu'elle avait, selon ses dires, rentabilisé le déplacement depuis l'Angleterre de ses quelques centaines de kilos de produits, mais aussi de toute son équipe. Le fabricant de simulateur Alsim était également à la recherche de nouveaux marchés vers l'Est. Même satisfaction concernant l'organisation.

Selon l'organisateur, le nombre de visiteurs aura été de 10 000, principalement le samedi et le dimanche, d'une part grâce à une météo plus agréable et à la quasi-gratuité de l'entrée (simple pré-inscription sur Internet). Et, d'autre part, les 425 avions visiteurs de 21 pays différents n'avaient à s'acquitter que d'une modeste taxe d'atterrissage de 2,50 euros et profitaient, de plus, d'un litre de 100LL 20 % moins cher qu'en Allemagne. AvBuyer, l'organisateur, déclare vouloir renouveler Aero Expo en 2009 à Pribram, mais à une date plus proche de l'été, ou de l'automne, du fait d'un calendrier des événements chargé l'année prochaine. ✈