

aerospatiale

MENSUEL D'INFORMATION / 5 FRANCS /

N° 121 JUILLET-AOÛT / JULY-AUGUST 1982



Monomoteurs de voyage : la Socata n° 1 en Europe

*Single - engined touring aircraft:
Socata No. 1 in Europe*

Quatre avions sont passés en visite dans les Usines de Bordeaux Mérignac durant les deux derniers mois, ce qui confirme la volonté de Sogerma sur ce produit et la fidélité de sa clientèle satisfaite par un service adapté à ce marché.

Un Ilot autonome de production a été créé à cet effet qui donne plus de souplesse à cette activité.



Les représentants des clients assurant le suivi des travaux exécutés.



Les contrats de maintenance Sogerma incluent, pour des périodes de 1 à 5 ans : les opérations d'entretien réalisées à Merignac, les détachements de spécialistes pour réalisation de travaux sur le site (réparation en mission), l'entretien des équipements et des moteurs, la fourniture des rechanges.

Ils peuvent être étendus, à la demande de la clientèle, à la formation de son personnel et l'aide au développement de ses capacités industrielles en matière de maintenance.

Une interview de Pierre Gautier, PDG de la Socata : les perspectives de l'aviation générale française



Pierre Gautier, PDG de la Socata devant un Tobago (photo «Expansion»).

Sur proposition de M. Auguste Mudry, Président des Etablissements Mudry et lui succédant et sur proposition du Conseil du Gifas, M. Pierre Gautier préside la Commission Aviation Légère de cet organisme.

Ainsi la Socata sera-t-elle mieux à même de mettre au service de l'Aviation Légère Française ses moyens industriels et ses capacités techniques pour assurer la cohésion d'une politique globale efficace dans la défense de la profession.

Cela s'inscrit dans la logique qui a présidé à la signature des accords avec la Société Robin. Ceux-ci qui permettaient à la Société Robin de passer le cap des difficultés financières ayant abouti à son dépôt de bilan en juillet 1981, constituaient en effet un premier pas dans la recherche de la complémentarité des matériels fabriqués par l'industrie française.

A l'heure où les Pouvoirs Publics ont entrepris une vaste

enquête sur les solutions à apporter à la crise qui frappe les utilisateurs d'avions légers, le Gifas se doit plus que jamais de faire entendre la voix représentative des industriels.

Dans une interview à Aviation Magazine, M. Pierre Gautier fait le point. ►►

Le Tobago de la Socata.



Q — Si vous deviez actuellement établir un bilan rapide de la situation de l'aviation légère française, quel serait-il ?

R — Pour synthétiser, je dirais que l'aviation légère française se caractérise aujourd'hui par une certaine clarification des structures. N'ont survécu que ceux qui avaient vraiment la volonté et la capacité de survivre. Ce qui, d'une certaine façon, permet de simplifier les problèmes face à une situation mondiale dégradée. Malheureusement, parmi les constructeurs qui subsistent, certains rencontrent de grandes difficultés à assumer des responsabilités en engageant les financements appropriés, si bien qu'il est plus important que jamais, me semble-t-il, de donner une certaine cohérence à l'activité de ces partenaires en évitant au maximum la concurrence franco-française.

Q — Selon vous, cette concurrence a-t-elle été une des grandes causes de l'affaiblissement de l'aviation légère en France ?

R — Certainement. Nous devons essayer de repartir et de sélectionner les activités pour que chacun trouve la place à laquelle il peut prétendre dans un cadre suffisamment coordonné pour inspirer confiance aux Pouvoirs publics dans la réussite de certains projets. Il n'est pas souhaitable que l'on s'engage à la légère dans plusieurs directions sans avoir prévu un grand programme d'ensemble.

Q — Le président de la commission «Aviation générale» du Gifas ne peut-il appuyer cette politique ?

R — Certes, je l'espère, et c'est la raison pour laquelle j'ai accepté de prendre cette fonction.

Q — Quelle est aujourd'hui la place de l'aviation légère française dans le concert mondial ?

R — Il est difficile de situer à un moment donné une industrie, ponctuellement, d'une façon statique... A l'heure actuelle, il faut distinguer les entreprises qui font preuve de dynamisme et celles, au contraire, plutôt tournées vers le passé... Ce qui est important, c'est de retrouver notre dynamisme.

Q — Actuellement dans la plupart des secteurs de l'industrie française, la mode est à la restructuration. Ne pourrait-on restructurer l'industrie des avions légers pour faire face à la crise ?

R — Une restructuration est souhaitable, (encore que ce soit un bien grand mot) mais elle ne peut se faire qu'autour d'une politique bien définie correspondant à un plan de plusieurs années... et sans aller jusqu'à une «restructuration» disons que nous devrions songer à bâtir une organisation française permettant d'exploiter les possibilités de chacun d'une façon coordonnée.

Q — Les diverses commissions créées dernièrement et plus particulièrement la Commission Parmentier auront-elles un rôle à jouer ?

R — Il faut attacher beaucoup d'importance aux rôles de ces commissions, tout comme à celui de la Fédération nationale

aéronautique, chargée de définir les besoins de la clientèle des aéro-clubs. Ainsi, par l'action conjuguée du Gifas, de la Fna, de la Commission Parmentier et de ses enquêtes au niveau politique et technique, et après décision des autorités de tutelle, pourra-t-on proposer une réorganisation plus cohérente entre les différentes composantes de l'industrie et de l'aviation légère française.

Q — Dans cet esprit, quelles sont vos idées personnelles ?

R — J'ai pris des contacts avec les entreprises Robin et Mudry depuis plusieurs mois. Il faut aussi considérer Reims-Aviation comme une entreprise française à part entière avec qui l'on doit bâtir des programmes coordonnés.

Q — Quelles sont les idées forces qui se dégagent ?

R — Pour sa part, la Socata pourrait s'équilibrer autour d'une activité militaire et civile. L'activité militaire c'est l'«Epsilon» (qu'elle étudie et réalise sous maîtrise d'œuvre Aérospatiale) ainsi que le Rallye «Guerrier» et ses formations de pilotes, développées en particulier dans l'Afrique de l'Ouest par sa filiale AIF (Air International Formation).

L'activité civile de la Socata s'articule autour de la gamme TB (TB-9, TB-10, TB-20) qui couvre des puissances de 160 à train fixe à 250 ch à train rentrant — sur lesquels elle a acquis une position encourageante dans le concert international; position devenue vulnérable par l'effondrement actuel du marché.

Avec Pierre Robin, pour l'instant notre coopération porte sur la commercialisation de la gamme R-3000 (la gamme phare de la société Robin). Mes efforts porteront sur la réussite de cette opération afin de présenter des matériels français compétitifs allant des 110 à 160 ch, puis des 160 à 250 ch. ...

Q — Les projets de Reims-Aviation s'inscriront-ils dans le programme d'ensemble ?

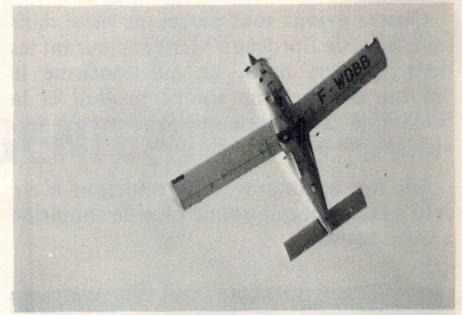
R — J'espère qu'il nous sera possible de coopérer dans un avenir proche avec Reims-Aviation sur de nouveaux programmes, comme nous le faisons déjà sur l'«Epsilon».

Q — La France est-elle capable aujourd'hui de produire et de vendre un biplace école économique ?

R — Cette préoccupation est aujourd'hui prioritaire... Au cours de nos entretiens avec Robin, il y a plus de deux ans, voulant commencer à appliquer cette politique de coopération, il est apparu que si l'on n'y prenait pas garde — et dans l'état des volontés politiques du moment — vouloir s'orienter dans cette voie pouvait porter ombrage au succès du bas de la gamme R-3000, le 110 ch, qui pourrait être un avion-école relativement économique...

Q — La situation n'a-t-elle pas évolué aujourd'hui ?

R — Il semble que les Pouvoirs publics tout en conservant la gamme R-3000, recherchent un avion très économi-



Le Trinidad : des performances exceptionnelles.

que. Chaque constructeur a des idées un peu différentes sur le sujet. Je crois que le rôle de la commission du Gifas sera de s'assurer que chacun puisse s'exprimer, pour retenir finalement le projet qui correspond le mieux aux vœux de la clientèle et des Pouvoirs publics...

Q — La France, par le biais d'une coopération européenne ne pourrait-elle prendre une place sur le marché des bimoteurs ?

R — La France qui couvre assez largement la gamme de tous les avions civils et militaires, détient des capacités techniques évidentes pour étudier un petit bimoteur qui pourrait facilement remplir le rôle de certains avions de liaisons achetés à l'étranger.

En lançant un bimoteur utilisant les matériaux composites nouveaux et grâce aux analyses de valeur que l'Aérospatiale sait apporter dans une étude, nous souhaiterions parvenir à la définition d'une machine nouvelle, optimisée du point de vue performances et qui puisse se vendre à des prix concurrentiels.

Q — Dans les modèles existants sur le marché, ces objectifs ne sont-ils pas atteints ?

R — Il existe encore un créneau libre : un bimoteur rustique à voilure haute pouvant se poser sur tous terrains; offrant une grande facilité d'accès pour le fret, et un confort acceptable pour les passagers, alliés à une meilleure économie.

Q — Avec qui souhaiteriez-vous coopérer ?

R — Les liens existant entre l'Aérospatiale et Aeritalia pourraient vraisemblablement conduire à une nouvelle coopération dans ce domaine : une filiale d'Aérospatiale coopérerait volontiers avec une filiale d'Aeritalia mais d'autres possibilités existent.

Q — Les projets de Reims-Aviation n'interféreront-ils pas avec ceux de l'Aérospatiale ?

R — Reims-Aviation pourrait s'intégrer dans une politique cohérente sans qu'il y ait télescopage sur des programmes complémentaires.

Q — On ne peut pas raisonner de façon valable sur le marché de l'aviation légère sans tenir compte du marché américain qui représente 80 % des ventes. Comment voyez-vous la coopération transatlantique ?

R — Il y a deux façons d'approcher ce marché : soit essayer de s'associer avec un constructeur américain et voir dans quelle mesure cette association peut se traduire sur le plan européen par des facilités au point de vue fabrication et ventes de produits américains. C'est ce que nous envisageons de faire avec Beechcraft. L'évolution du marché n'a pas permis pour l'instant de mener à bien cette opération. La deuxième voie que nous avons explorée en parallèle consiste à implanter une usine outre-Atlantique et à partir de cette unité de production irriguer le réseau de l'Amérique du Nord et pourquoi pas plus tard de l'Amérique du Sud.

Q — *Lorsque vous êtes parvenu à un degré d'accord suffisant avec Robin concernant une commercialisation unique de ses produits, n'avez-vous pas exploré les possibilités d'utiliser ses installations au Canada comme point de départ ?*

R — Nous avons fait certaines propositions tendant non seulement à utiliser ces installations mais également à acquérir des moyens plus puissants localement et à nous intégrer dans une société canadienne qui aurait fabriqué sous licence notre gamme TB en attendant que la gamme R-3000 soit finalisée. Cette négociation est pour le moment « en veilleuse » en attendant l'évolution du marché. Les jalons sont en tout cas posés.

Q — *Dans un autre ordre d'idée, n'avez-vous pas également approché le groupe Mudry ?*

R — Nous avons envisagé — ensemble — des procédures conjointes de commercialisation et des accords de coopération technique.

Q — *Où en est le projet de la Socata concernant le procédé d'équipement des moteurs au Gaz de Pétrole Liquide (GPL) qui diminue paraît-il de 50 % la consommation du carburant ?*

R — Notre intention, dès la mise au point de ce procédé, est de l'appliquer à l'ensemble des avions français. Nous ne voulons pas en faire une « exclusivité » réservée à nos produits. Par ce biais les aéro-clubs pourront mieux équilibrer leurs budgets quelle que soit leur flotte. C'est par là, j'en ai la conviction, que nous pourrions le plus rapidement aider utilement les aéro-clubs.

Q — *Avez-vous une suggestion personnelle à formuler ?*

R — Nous avons en France la compétence technique et la volonté d'entreprendre. Ce qui manque le plus pour l'instant, c'est le support financier. Mais il me semble qu'en se plaçant dans le cadre des avances remboursables, une politique qui aiderait les industriels à sortir des produits ayant fait l'objet d'une large concertation et qu'ils seraient assurés de produire d'une façon rentable pour pouvoir rembourser les avances dont ils ont bénéficié, est une politique qui doit être défendue au plan national, sous réserve bien entendu que les budgets puissent couvrir ces avances et que les programmes soient préalablement sérieusement étudiés. ●