



L'achat d'un avion, ce casse-tête (1 sur 2)

TRANSPORT. Air Calédonie et Aircalin sont actuellement en plein renouvellement de leur flotte d'aéronefs. Cette opération, cruciale dans la vie d'une compagnie aérienne, est extrêmement complexe. En deux épisodes, tentative de défrichage de ce vaste sujet.

Par où commencer ? Le répertoire des raisons qui poussent une compagnie aérienne à choisir un appareil plutôt qu'un autre est une liste à la Prévert. Performances de l'avion, tarif d'achat, coût d'exploitation, type de contrat, modalités de financement, influence de la sphère politique... Autant de facteurs qui s'influencent mutuellement, naturellement. Il faut d'emblée abandonner la prétention d'exhaustivité, et accepter qu'il ne s'agira que d'entrevoir la complexité d'une mission qui, pour une grande compagnie comme Air France, mobilise plusieurs dizaines de spécialistes pendant de longs mois. Hors de question de se tromper, l'affaire est bien trop importante.

UNE QUESTION DE SURVIE

« Un avion dont l'exploitation ne serait pas rentable, c'est un risque de faillite, tout simplement », assure Corinne Grafteaux, directrice de la communication d'Aircalin. Trop de sièges vides, c'est un manque à gagner. À l'inverse, un manque de sièges trop important imposera de réfléchir à un nouvel investissement.

Chez Aircal, la question du modèle a été vite réglée. Pour les pistes courtes des petits aéroports des îles, le « turboprop », ou avion à hélices, est la seule option. « Et l'ATR 72 n'a pas de rival. Le Q400 de Bombardier est loin d'être aussi fiable », assure Samuel Hnepeune, le directeur général. Malgré cela, le plan de renouvellement de la totalité de la flotte, soit une commande de 4 ATR 72-600, aura pris plus d'un an. Les discussions commerciales auraient débuté en 2014, à Farnborough, le



Toulouse-Blagnac, 16 novembre. Le premier ATR 72-600 d'Air Calédonie, à sa sortie de l'atelier de peinture. L'avion devrait toucher le tarmac de Magenta le 4 décembre.

grand salon aéronautique, qui se déroule en Angleterre tous les deux ans. « Au déjeuner, j'étais à côté du patron d'ATR et d'un loueur d'avions, raconte Samuel Hnepeune. Le loueur se tourne vers moi et me dit de but en blanc : " Chez eux, combien tu les paies tes avions ? " ».

TROUVER SA PLACE

Acheter neuf, mais chez un loueur qui bénéficie de tarifs préférentiels pour ses achats de gros, à coups de dizaines d'aéronefs, voilà qui est tentant. Même à environ 2 milliards de francs par avion, une « petite » économie de quelques dizaines de millions de francs ne serait pas dés-

agréable. « Et il nous les livrait quand on voulait grâce à ses commandes qui sont déjà en cours de fabrication », jure Samuel Hnepeune. Voilà qui devenait de plus en plus intéressant.

« C'est une difficulté majeure : trouver sa place dans la chaîne de production de l'avionneur, ni trop tôt ni trop tard », explique Corinne Grafteaux. Cas extrême, Airbus compte environ 5 500 A320 dans son carnet de commandes. Au rythme actuel de 42 avions par mois, ce sont près de 11 années de production. Prévoir son volume d'activité à une telle distance relève de la divination. Sécuriser un financement, notamment pour une compagnie aérienne située hors zone dollar, qui

doit donc se couvrir contre le risque d'évolution défavorable des taux de change, devient un vrai casse-tête. Des tarifs particulièrement compétitifs, des facilités de livraison, que demander de mieux ? L'affaire avec le loueur semblait entendue.

« Mais nous avons fini par acheter directement chez ATR, notre partenaire traditionnel, lâche Samuel Hnepeune. Il faut croire que les deux arguments, aussi forts soient-ils, ont été surpassés par d'autres. Lesquels ? Il faudra bien un deuxième volet pour tenter de percer le secret des négociations.

Gilles Caprais
gilles.caprais@inc.nc

231

millions de dollars US, soit 26 milliards de francs, le prix « catalogue » d'un Airbus A330-200, avion utilisé par Aircalin.

Repères

Le grand mystère du prix

Le prix unitaire des aéronefs est généralement désigné sous l'appellation de prix « catalogue ». Ce montant est donné à titre indicatif par le constructeur lui-même. Dans les faits le montant déboursé par les compagnies aériennes peut être assez éloigné de ce prix, puisqu'il dépend de facteurs comme la configuration choisie (nombre de sièges, etc.), du type de contrat, du nombre d'appareils achetés... Le montant réel de la transaction est une donnée hautement confidentielle, que les constructeurs évitent d'ébruiter.

Cycle de vie

Le prix « catalogue » ne donne qu'un aperçu furtif du prix de revient d'un avion. Comme les fabricants de voitures, les avionneurs tirent la majeure partie de leurs revenus des opérations de maintenance, de réparation et de révision (en anglais, MRO, maintenance, réparation, révision), tout au long du cycle de vie du produit, qui peut dépasser quarante ans.

LE POINT DE VUE DE... Yves Dorner, président d'I2F, cabinet de défiscalisation à Nouméa

« La subvention peut représenter 30 à 40 % du prix »

Les Nouvelles calédoniennes :
Dans le cadre d'un achat d'avion, comment fonctionne la « défisc » ?
La défiscalisation nationale s'applique, sur agrément préalable du ministère du Budget, aux investissements réalisés dans les départements et collectivités d'outre-mer dans le secteur des transports terrestres, maritimes ou aériens. Les équipements doivent être neufs et peuvent concerner aussi bien l'agrandissement d'une flotte de matériels de transport que son remplacement.

Quel est le degré d'importance de ce mode de financement dans l'opération d'achat ?
C'est une aide cruciale, qui permet en

partie de faire face aux handicaps ultramarins dus à l'éloignement et à l'étroitesse des marchés. Lorsqu'elle est obtenue, la subvention peut représenter de 30 % à 40 % du prix des nouveaux avions. Le montant exact de l'aide n'est connu qu'à la fin de l'instruction du dossier au ministère, dont la durée peut être de 12 à 24 mois environ.

Comment ce montant est-il défini ?
L'État réalise une étude approfondie du projet avant de se prononcer. Les critères principaux sont l'intérêt économique du projet pour la collectivité concernée, son intégration dans la politique d'aménagement du territoire, de l'environnement et de développement



durable, son impact social notamment en termes de création ou de maintien d'emplois et enfin la protection des investisseurs et des tiers. Dans les collectivités d'outre-mer, l'aide est appréciée notamment en fonction du coût des nouveaux matériels, diminuée de la valeur réelle des anciens à la date de leur remplacement.

Quelles sont les difficultés de la procédure ?

Ce mode de financement requiert une grande anticipation. La règle veut que la demande de défiscalisation soit adressée au ministère avant la commande des avions. Or, les délais de livraison sont souvent très longs, ce qui

implique de devoir définir dans le détail les projets entre 3 à 5 ans au minimum avant leur réalisation, et, la plupart du temps, sans connaître le montant d'aide qui sera accordé. Par conséquent, la structure des crédits bancaires à court et long termes doit être suffisamment souple, pour pouvoir s'adapter le moment venu au montant d'aide qui sera obtenu.

À part Aircal et Aircalin, qui utilise la défiscalisation nationale ?

Air Caraïbes, Air Austral à la Réunion, Air Tahiti et Air Tahiti Nui en Polynésie française ont régulièrement recours à ce dispositif pour financer leurs nouveaux avions.