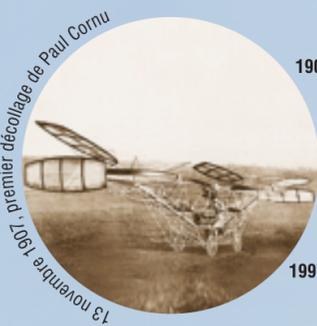


L'HÉLICOPTÈRE EUROPÉEN DOMINE LE MARCHÉ MONDIAL

► Cent ans d'innovation



- 1907 : naissance de l'hélicoptère
- 1955 : premier appareil à turbine
- 1968 : invention du fenestron (rotor caréné)
- 1984 : vol en conditions givrantes
- 1991 : fuselage en composite
- 1997 : commandes électriques de vol

► Cinq représentants de familles emblématiques



Le Cabri, hélicoptère biplace, futur drone
Hélicoptères Guimbal développent à partir du Cabri qui vient d'être certifié, un Devin (drone à envol vertical interarmées)



Marine One, nouvel hélicoptère du président des États-Unis
Le deuxième constructeur européen Agusta Westland, filiale du groupe italien Finmeccanica, livrera, fin 2009, Marine One, le nouvel hélicoptère présidentiel américain de type US 101



«Tiltrotor», aéronef à rotors basculants
Mi-avion, mi-hélicoptère, le Bell-Boeing V-22 Osprey vient d'entrer en service en Irak
Le Bell/Agusta BA 609 (photo) (prix : 10 millions de dollars, 6 passagers) devrait être livrable en 2010



Le NH 90, soutien des actions de combat

► Les flottes militaires interarmées

	Transport	Combat	Total
France	361*	212	573
États-Unis	3 515	2 252	5 767
Russie	1 452	1 294	2 746

* La France a commandé la semaine dernière 68 NH 90

► Bruit, des progrès considérables

Scooter	73 dB
Camionnette	72 dB
Hélicoptère*	68 dB

* de dernière génération volant à 300 m de hauteur



L'Écureuil lors du record du monde de poser et décollage, à 8 850 mètres au sommet de l'Everest en mai 2005

► L'hélicoptère en France

- 900 appareils dont 450 en exploitation commerciale
- 150 000 heures de vol
- 50 000 vols Samu par an
- 8,9 milliards de chiffre d'affaires (transport et industrie)
- 33 100 emplois directs
- 36 900 emplois indirects

► Les principaux exploitants français

	Chiffre d'affaires en millions d'euros	Activité
Héli-Union	80 (30*)	Plates-formes offshore
SAF Helicap	25 (34*)	Samu, transport de passagers, travail aérien
Hélico de France	20 (27*)	Samu, travail aérien
Mont-Blanc Hélicoptères	13 (20*)	Samu, transport de passagers, travail aérien
Proteus	11 (10*)	Samu
HéliFrance Ixair	10 (21*)	Transport de passagers, lutte anti-incendie

* Nombre d'hélicoptères

► Prix d'achat, en millions d'euros

EC 120 Colibri	1,2
EC 135 Écureuil monomoteur	1,5
Agusta 109 bimoteur	5,5
EC 225 Super Puma	15

► Coût de l'heure de vol, en euros

EC 120 Colibri	750
EC 135 Écureuil monomoteur	1 000
Agusta 109 bimoteur	1 500
EC 225 Super Puma	7 000

► Les constructeurs mondiaux, en 2006

	Chiffre d'affaires en milliards d'euros	Livraisons
Eurocopter	3,8	401 + 615 commandes
Agusta Westland	2,7	161
Bell	1,8	216
Sikorsky	2,6	131
Boeing	2,4	28

Sources : Constructeurs, Eurocopter, UFF, DGAC, Military Balance. Infographie : Thierry Vigoureux. Photos : Mary Evans Picture Library 2006, DR

Les hélicoptères séduisent les entreprises

FOCUS

Le marché du transport de passagers et de marchandises connaît une forte croissance.

COMME l'avion d'affaires, l'hélicoptère séduit de plus en plus les entreprises. Son formidable avantage : être le moyen de déplacement le plus rapide pour parcourir 300 kilomètres. Cette invention française, qui fête son centenaire avec l'ouverture samedi prochain d'un nouveau hall au Musée de l'air du Bourget, parcourt cette distance en une

petite centaine de minutes. Autre atout : cet aéronef est capable de faire du porte-à-porte. Il peut décoller de la cour d'une usine et atterrir dans un pré proche d'un autre établissement. Il est même capable de se poser au cœur des villes.

Clients, médecins, cadres, équipes techniques perdent ainsi le minimum de temps. À l'aéroport, les voyageurs pressés peuvent également facilement quitter un avion pour prendre un hélicoptère afin d'éviter de perdre dans les bouchons routiers le temps gagné en volant à 900 km/h avec un bi-réacteur.

Les sociétés l'utilisent aussi

de plus en plus souvent pour acheminer la pièce détachée vitale nécessaire au fonctionnement d'une chaîne de fabrication. En immobilisant une machine-outil, un élément pesant quelques kilos peut faire perdre des dizaines de milliers d'euros à une entreprise. « Des tarifs spéciaux de transport sont convenus à l'avance. Ce qui nous impose de prévoir une machine disponible en permanence », explique Rebecca Moreau, directrice de l'exploitation de Trans Hélicoptère Service.

Peu de firmes sont actuellement propriétaires à la fois d'un avion et d'un hélicoptère même si son prix est abordable. Une machi-

ne six places vaut moins de 2 millions d'euros. Elles préfèrent recourir à la location. Une heure de vol coûte environ 750 euros. Comme pour les jets d'affaires, les offres de propriété partagée se sont développées. La société Aviaxess vend des heures d'hélicoptère et de jet. Elle a mis en place un programme de fidélisation. Aviapartner a adopté la même stratégie.

Trois millions de vies sauvées

Les voyageurs qui optent pour l'hélicoptère doivent tenir compte de son rayon d'action limité à environ 300 kilomètres. Il n'est donc pas recommandé de l'utiliser pour aller de Lille à Marseille. En

revanche, il est possible de louer un pour aller de Paris à Rouen ou de Nice à Monaco. Cette ligne transporte chaque année 100 000 passagers qui déboursent chacun le prix d'une course en taxi.

Le crash en hélicoptère existe comme en avion et en voiture. Mais l'appareil à voilure tournante est indéniablement celui qui a sauvé le plus de vies humaines. Trois millions depuis sa création, estiment les experts américains. À elle seule, l'Alouette III Bravo Lima, aujourd'hui exposée au musée de l'air du Bourget, a secouru 16 000 personnes en une trentaine d'années de vol dans le massif du Mont-Blanc.

Gagner du temps pour prodiguer des soins efficaces et éviter de passer de la vie à la mort est l'objectif du transport sanitaire. Cette activité majeure permet d'économiser des vies humaines lors des évacuations réalisées sur les lieux d'un accident. Les médecins peuvent ainsi intervenir pendant la première heure, celle qui est souvent décisive pour l'avenir du blessé. L'heure d'hélicoptère médicalisé coûte 3 000 euros, celle de l'ambulance 1 500 euros. Mais l'aéronef, trois fois plus disponible et quatre fois plus rapide, permet de pallier le manque d'urgentistes dans les hôpitaux.

THIERRY VIGOUREUX

Eurocopter s'est imposé face à l'italien Agusta et à l'américain Bell

La division d'EADS produit aux États-Unis et en Chine. Cette stratégie de mondialisation est indispensable pour remporter des contrats, notamment militaires.

ALORS qu'Airbus, la filiale fleuron d'EADS, a déclenché une polémique en déclarant vouloir produire davantage en zone dollar, Eurocopter, une autre division du géant européen, a adopté cette stratégie depuis très longtemps. « Plus de la moitié du carnet de commandes est rempli par les filiales et les collaborations. Ce qui réduit en même temps la sensibili-

té au cours de l'euro », se félicite Dominique Orbec, directeur du marketing d'Eurocopter.

Le premier fabricant mondial né de la fusion des filiales hélicoptères du français Aérospatiale Matra et de l'allemand Daimler-Chrysler Aerospace, a noué dix-huit partenariats dans le monde. Il développe quinze programmes en coopération en Europe. Il lui faut en effet travailler avec des industriels locaux pour remporter des marchés, notamment militaires.

Grâce à cette stratégie de mondialisation et à une gamme très généraliste proposant des machines de 1,5 à 12 tonnes - il est absent du créneau des appa-

reils très puissants de 20 à 40 tonnes à laquelle appartient le célèbre Boeing CH47 Chinook utilisé hier au Vietnam et aujourd'hui en Afghanistan - Eurocopter s'est emparé de 53 % du marché mondial devant l'américain Bell et l'italien Agusta. Ces deux constructeurs en détiennent chacun environ 20 %. Fin 2006, le numéro un mondial avait fabriqué 13 775 machines, dont 9 800 sont encore en service.

Des ingénieurs chinois en France

La société coopère avec le chinois Chinese Avic II pour produire un hélicoptère de 7 tonnes capable de transporter une quin-

zaine de personnes. Depuis deux ans, une cinquantaine d'ingénieurs chinois travaillent avec les experts du bureau d'études d'Eurocopter situé au bord des pistes de l'aéroport de Marseille-Provence. Cette stratégie permet de partager le coût du développement qui s'élève à 600 millions d'euros. Après les premières collaborations pour l'Alouette III et le Super Frelon, le Dauphin N et l'EC 120 Colibri sont deux autres appareils déjà assemblés en Chine.

Aux États-Unis, l'hélicoptériste européen a notamment remporté un contrat de trois milliards de dollars avec l'armée américaine. Les 352 appareils sont des UH-145

Lakota de transport léger et des EC 145 dérivés des modèles utilisés par la Sécurité civile et la gendarmerie en France. Turbomeca (groupe Safran) fournit plus de six cents moteurs. Les hélicoptères sont assemblés à Grand Prairie (Texas) où Turbomeca est également implanté et sur un nouveau site à Columbus (Mississippi).

Mais certaines commandes sont parfois remises en question. L'armée indienne vient d'annuler un contrat de 600 millions de dollars portant sur la vente d'au moins 197 appareils, après des plaintes sur le processus d'attribution. Le concurrent malheureux, lors cet appel d'offres, était l'américain Bell.

La Russie, fournisseur militaire traditionnel de l'Inde, pourrait aussi saisir cette opportunité. Car Moscou est bien décidé à redevenir une grande puissance aéronautique. La réorganisation industrielle décidée par le président Poutine, en août dernier, remet en première ligne la société Klimov. Cette dernière construit une nouvelle usine à Saint-Petersbourg pour y réaliser la turbine VK-800 susceptible de motoriser des hélicoptères. Cela permettra peut-être un retour des Russes dans un secteur où ils étaient absents faute de propulseurs.

T. V.