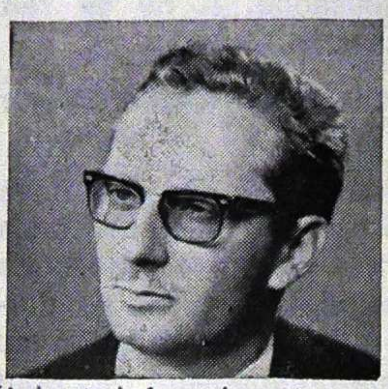
JEAN-PIERRE DUMONT

PRESIDENT DU S.N.I.R.F.A.L. ET DE WASSMER AVIATION

« Nous avançons à coup sûr en misant sur le plastique ».

Q. — Que pense le Président du S.N.I.R.F.A.L. du marché représenté par l'aviation privée. Croyez-vous que son développement soit susceptible de s'accélérer ?



R. — Je pense que ce marché se développera dans la mesure où les gens viendront à l'avion par nécessité. Ils peuvent déjà constater que la voiture devient, en utilisation pratique, de plus en plus dangereuse et de moins en moins rapide. D'autre part les avions modernes, l'infrastructure et les équipements radio navigation détruisent progressivement la légende selon laquelle l'avion privé est un moyen de transport rapide pour gens peu pressés. Le marché s'élargirait plus vite si les gens étaient informés et savaient comment aborder le problème, en particulier celui de la formation.

Q. — Il semble que cette information et cette formation reposent essentiellement à la base, sur l'existence et le dynamisme des Aéro-Clubs ?

R. — Oui ! Mais en général les gens ne savent pas suffisamment les possibilités qui leur sont offertes par les clubs. Ceux-ci doivent être plus ouverts ; ils doivent constituer des écoles de pilotage sérieuses. C'est la première condition du développement de l'aviation privée. Il faudrait aussi revoir la formation pratique. A cinquante heures d'une progression bien orientée et bien conçue on peut attaquer l'I.F.R.

Q. — Il y a également une autre condition sur laquelle je sais que nous partageons le même point de vue : je veux parler de toutes les entraves réglementaires archaïques, paralysantes et dépassées que certains de nos administratifs se complaisent et même s'acharnent à maintenir contre le simple bon sens.

R. — Il est certain que beaucoup de formalités imposées au pilote pour l'exploitation d'un avion privé sont inutiles et même nuisibles, car elles gênent et découragent la clientèle en puissance. On dirait que pour l'administration ce sont des sujets tabous. Mais à mon avis toutes ces barrières tomberont d'elles même lorsque l'aviation privée deviendra une masse importante.

Q. — Les constructeurs n'auraient-ils pas intérêt d'autre part à entreprendre une action commune précisément auprès de la masse encore non concernée parce que mal ou pas informée ?

R. — Certainement. Je crois qu'une publicité commune des entreprises en faveur de l'avion privé serait efficace ; du genre de celle qui a été faite pour le cuir. Par ailleurs, je souhaite vivement que les entreprises puissent conclure des accords sur les programmes de production. Ce serait une solution bien préférable à celle qui consiste à guetter le voisin au

coin du bois. Quand on veut se débrouiller tout seul de nos jours, on se débrouille mal. Il faudrait éviter de faire des modèles tous concurrents, aboutir à des échanges techniques. Tout cela est souhaitable mais nous nous heurtons à des difficultés de réalisation.

Q. — Vous êtes réputé assez réticent à l'égard des salons actuels. Quelle est la formule qui vous conviendrait le mieux dans ce genre ?

R. — Nous restons partisans d'un salon parisien ne serait-ce que parce qu'il semble que le salon d'occasion de Toussus obtient un plus grand succès de foule que celui de Cannes. Je suis pour un salon au Palais de la Défense, sans démonstration en vol. Elles ne sont pas nécessaires pour le client lambda. Voyez le salon du bateau de plaisance. Il ne se rait pas sur l'eau et le salon de l'auto n'est pas installé sur la route.

Q. — La suppression de la détaxe n'a-t-elle pas eu une incidence sur les ventes d'avion ?

R. — Il est certain que la suppression de la détaxe de l'essence nous a gêné au point de vue ventes, notamment parce que pendant quelques mois les clubs se sont demandés s'ils toucheraient ou non la détaxe et que cette incertitude conclue par la suppression définitive a freiné les ventes. Aujourd'hui on est loin de la détaxe totale de l'essence que j'avais proposé au nom du S.N.I.R.F.A.L., et la formule de remplacement ne compensera pas pour les clubs la disparition de cette détaxe. Je verrais davantage une subvention aux associations pour leur équipement.

Q. — Je m'adresse maintenant au P.D.G. de Wassmer Aviation. Quelle est le type de production qui correspond le mieux à vos possibilités et à votre marché ?

R. — Une maison comme Wassmer doit avoir plusieurs modèles. Prenez l'exemple des constructeurs américains. Ils font la même chose, sauf Mooney. Nous devons également partir du fait que c'est l'avion bon marché qui se vend le mieux. Les américains qui n'avaient pas construit de biplaces pendant longtemps y sont revenus. Nous devons donc évoluer vers la production de l'avion le moins cher possible. Dans cette optique nous devons prouver également que le monomoteur équipé est apte au voyage et même à l'I.F.R. Le bimoteur satisfait davantage le souci de sécurité des gens mais il faut aussi voir que sur un bimoteur les risques de panne ou d'ennuis sont augmentés par la multiplicité des accessoires.

Q. — Wassmer a délibérément misé sur le plastique. Je suppose que ce pari tient toujours, à voir notamment le développement du planeur WA 26 et de l'avion WA 51 ?

R. — Nous avons en effet misé sur le plastique et nous n'avons aucune raison de ne pas foncer. Ce n'est plus une loterie, nous avançons maintenant à coup sûr. D'autre part, il y a trente ans qu'on fait des avions en alliages légers. On ne va pas s'y mettre en 1968. C'est dépassé et périmé. Vous venez d'évoquer les développements de nos modèles 51 et 26. Ils sont très encourageants. La technique du stratifié n'est jamais figée. Elle évolue tous les jours. Dans notre propre construction plastique, je compte bien que nous évoluerons car nous suivons la question de très près.

Q. — Je viens de voir démouler le premier fuselage plastique du planeur WA 26 qui a été retenu pour participer aux Championnats du Monde de Pologne. Je pense que vous fondez de sérieux espoirs sur cette machine ?

coin du bois. Quand on veut se débrouiller tout seul de nos jours, on se débrouille mal. Il faudrait éviter de faire des modèles tous concurrents, aboutir à des échanges techniques. Tout cela est souhaitable mais nous nous heurtons à des difficultés de réalisation.

Q. — Vous êtes réputé assez réticent à l'égard des salons actuels. Quelle est la formule qui vous conviendrait le mieux dans ce genre ?

R. — Nous restons partisans d'un salon parisien ne serait-ce que parce qu'il semble que le salon d'occasion de Toussus obtient un plus grand succès de foule que celui de Cannes. Je suis pour un salon au Palais de la Défense, sans démonstration en vol. Elles ne sont pas nécessaires pour le client lambda. Voyez le salon du bateau de plaisance. Il ne se rait pas sur l'eau et le salon de l'auto n'est pas installé sur la route.

Q. — La suppression de la détaxe n'a-t-elle pas eu une incidence sur les ventes d'avion ?

R. — Il est certain que la suppression de la détaxe de l'essence nous a gêné au point de vue ventes, notamment parce que pendant quelques mois les clubs se sont demandés s'ils toucheraient ou non la détaxe et que cette incertitude conclue par la suppression définitive a freiné les ventes. Aujourd'hui on est loin de la détaxe totale de l'essence que j'avais proposé au nom du S.N.I.R.F.A.L., et la formule de remplacement ne compensera pas pour les clubs la disparition de cette détaxe. Je verrais davantage une subvention aux associations pour leur équipement.

Q. — Je m'adresse maintenant au P.D.G. de Wassmer Aviation. Quelle est le type de production qui correspond le mieux à vos possibilités et à votre marché ?

R. — Une maison comme Wassmer doit avoir plusieurs modèles. Prenez l'exemple des constructeurs américains. Ils font la même chose, sauf Mooney. Nous devons également partir du fait que c'est l'avion bon marché qui se vend le mieux. Les américains qui n'avaient pas construit de biplaces pendant longtemps y sont revenus. Nous devons donc évoluer vers la production de l'avion le moins cher possible. Dans cette optique nous devons prouver également que le monomoteur équipé est apte au voyage et même à l'I.F.R. Le bimoteur satisfait davantage le souci de sécurité des gens mais il faut aussi voir que sur un bimoteur les risques de panne ou d'ennuis sont augmentés par la multiplicité des accessoires.

Q. — Wassmer a délibérément misé sur le plastique. Je suppose que ce pari tient toujours, à voir notamment le développement du planeur WA 26 et de l'avion WA 51 ?

R. — Nous avons en effet misé sur le plastique et nous n'avons aucune raison de ne pas foncer. Ce n'est plus une loterie, nous avançons maintenant à coup sûr. D'autre part, il y a trente ans qu'on fait des avions en alliages légers. On ne va pas s'y mettre en 1968. C'est dépassé et périmé. Vous venez d'évoquer les développements de nos modèles 51 et 26. Ils sont très encourageants. La technique du stratifié n'est jamais figée. Elle évolue tous les jours. Dans notre propre construction plastique, je compte bien que nous évoluerons car nous suivons la question de très près.

Q. — Je viens de voir démouler le premier fuselage plastique du planeur WA 26 qui a été retenu pour participer aux Championnats du Monde de Pologne. Je pense que vous fondez de sérieux espoirs sur cette machine ?

R. — C'est certain. D'abord nous sommes satisfaits que les essais menés par les pilotes de l'équipe de France aient parfaitement répondu à nos espérances. Ensuite je pense que la fabrication plastique du fuselage du Squale améliorera ses qualités notamment de résistance. Nous avons déjà pu constater que l'empennage en stratifié et clegecel sandwich a une meilleure tenue en torsion que l'empennage bois. Le Squale de série sortira à partir de septembre. L'aile du 26 encore construite er bois sera elle-même ultérieurement construite en stratifié et notre planeur sera dans l'avenir entièrement plastique.

Q. — Quels sont à votre avis les avantages qui permettent aux constructeurs de planeurs allemands d'être si compétitifs sur le marché ?

R. — Principalement le fait qu'ils n'ont pas de frais d'études car ils font en général des planeurs de conception amateur, disons conçus dans des organismes ou par des ingénieurs très compétents, mais à titre amateur. Une autre raison déterminante est qu'ils ont beaucoup plus de latitude que nous pour la réalisation, n'étant pas astreints à nos normes Véritas.

Q. — Et votre gamme d'avions ? Elle est également très orientée vers le plastique ?

R. — Nous avons construit à titre expérimental le WA 50. Une cellule a volé pour tous les essais en vol d'aérodynamique, de résistance et de fatigue. Une autre cellule a subi en statique des essais de vibration équivalent à 60 000 heures de vol. L'expérience est concluante et maintenant, nous réalisons le WA 51 qui n'est plus du tout expérimental. C'est un prototype normal, en quelque sorte la version commercialee évoluée du WA 50 dont vous avez déjà publié les caractéristiques et le plan dans « Aviasport ». Ce sera un quadriplace 150 CV à train fixe avec volant. Nous voulons utiliser les facilités de la fabrication plastique pour le sortir au plus bas prix possible. Le WA 51 volera début septembre et 5 avions de pré-série devraient sortir dans le second semestre de 1968, la commercialisation étant prévue pour la fin de l'année. Indépendamment de notre production avions actuelle : Super 4/21, Sancy, Baladou, qui va bien entendu se poursuivre. Nous sortirons en 1969 le WA 53 qui sera un bi-triplace école équipé d'un moteur Lycoming 108/115 CV.

Faites ENTRETENIR, RÉVISER, RÉPARER votre Jodel
par des SPÉCIALISTES JODEL
Pièces détachées éléments de Jodel Biplace
Tarif sur demande
JODEL DE SECONDE MAIN REVISE DISPONIBLE
Ets R. VALLADEAU
Constructions Aéronautiques
AÉRODROME DE GUÉRET-St-LAURENT (Creuse)
Téléphone 17 St-Laurent