

**COLLOQUE AVIATION ET ENVIRONNEMENT,  
PAU  
6 ET 7 FÉVRIER 2013**

*Le marché des équipements, des éléments d'avion,  
des moteurs recyclés*

**Introduction à la table ronde :**

Christophe Gauthierot, Directeur Général CENTRE AVIATION  
David Millman, Président AVIO CONSULT EURO  
Laurent Le Minh Loc Directeur général REGIOLEASE

# **CENTRE AVIATION**

créé fin 2010.

Stockage d'avions hors d'exploitation

Déconstruction d'avions en fin de vie

## **Quelques dates**

- ❑ Juin 2011: Premier contrat de déconstruction
- ❑ Août 2011: Premier contrat de remise en ligne d'un aéronef  
15 avions déconstruits en 2 ans  
5 remises en ligne.  
Carnet de commande en croissance  
40 contrats de professionnalisation, dont 10 plein temps.
- ❑ Mai 2012 : date d'obtention de l'agrément Partie145,
- ❑ Août 2012: premier avion « Corporate Jet » en déconstruction.

# STOCKAGE

Le Stockage concerne des avions hors d'exploitation

- ❑ **Fin de leasing** à une compagnie aérienne,
- ❑ **Arrêt d'exploitation**, (faillite),
- ❑ **Avion en fin de vie.**

Dans les deux premiers cas le propriétaire doit absolument trouver un endroit de stockage pour conserver son certificat de navigabilité au sein d'un organisme PART145.

Cette phase est très importante car c'est par ce biais que l'avion et ses composants conservent toute leur valeur.

Durant la période de stockage l'avion pourra être replacé en exploitation ou bien à défaut vendu pour démantèlement



*Centre Aviation dispose d'une zone de 40 hectares sur la zone industrielle de l'aéroport de Châteauroux et projette de développer sur une autre plateforme une aire de stockage spécifique « Corporate jet »*

# DÉCONSTRUCTION

## Trois grandes étapes :

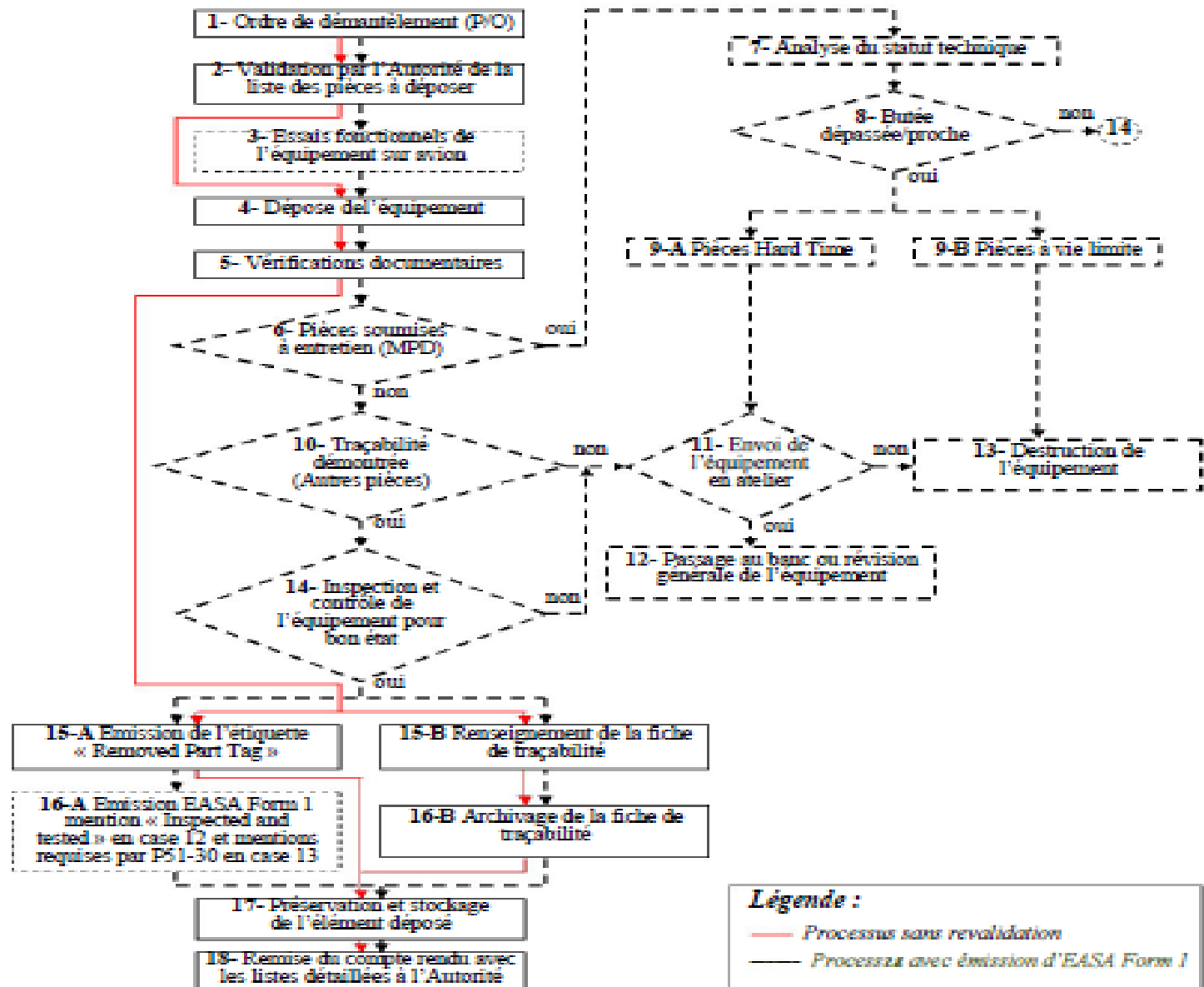
- ❑ **Dépollution** : consiste à retirer l'ensemble des fluides subsistants dans les divers réservoirs et tuyauteries. Avant désassemblage et déconstruction en toute sécurité.
- ❑ **Désassemblage des équipements** : en vue d'une remise en circulation des pièces déposées sur le marché de l'occasion après révision par des organismes dédiés.
- ❑ **Déconstruction** : favorise l'optimisation des volumes ainsi que la valeur des matières premières récupérées.



*Certaines pièces, environ mille, seront remises sur le marché, le reste sera broyé ou recyclé via Bartin Recycling*

*A l'exception des avions militaires, cette activité ne peut être développée sans la présence d'un organisme PART 145*

## LOGIGRAMME DE DEPOSE D'EQUIPEMENTS



## LE MARCHÉ

**Estimé du nombre d'avions prévus retirés de l'exploitation,  
sources *BOMBARDIER, UBS, GAMA***

- 3100 entre 2010 et 2020**
- 4700 entre 2020 et 2030**

*La récupération du métal et des matériaux  
génère un revenu de 50.000 à 100.000 € pour les alliages  
aluminium, auquel il faut rajouter la revente des moteurs des  
équipements et pièces*

# **Avio Consult Euro**

A Sales, Marketing and Management Organisation  
A greater degree of flexibility to meet the needs of the current  
industry

## **Area of expertise**

Aircraft, Engine and Landing Gear sourcing and marketing

Aircraft Maintenance - sourcing and marketing of services

Storage and Parking Activities

Part Out

Project Management



# Aircraft Maintenance

Increased Capacity available  
Consolidation and Joint Ventures  
Longer Maintenance Intervals  
Lower Cost Eastern European Providers

## **Engine & Landing Gear**

High Overhaul Cost

can be reduced by the use of re-cycled components.

Use of Mid and End of life equipment can avoid the need for overhaul.

# Aircraft

Start ups continue to source older aircraft

Regional aircraft offer cost advantages

Demand for freighter aircraft continues

## **Storage & Part Out**

Uncertain economic situation reduces operational aircraft  
Leasers need flexibility and preparation for new customers  
Part out is preferred option for 20 year aircraft

# Project Management

Co-ordination of project activities  
Monitoring of maintenance/ replacement programmes

## Why use a Broker?

- The principal may wish to remain anonymous.
- The broker can save time using his market knowledge.
- Activity is performance - related.
- The principal saves time and cost.
- Communication is usually easier

## **Broker Involvement**

Identification of customer requested equipment

Sales & Marketing of equipment & services

Negotiation of contracts

Market Research for new activities

Identifying market trends

## **Issues to address**

Relations with the client's staff.

Retaining customer confidence.

Clear understanding of responsibilities.

Certification and back to birth.

Quality issues, condition & inspections.

Co-ordination of activities



## Issues to address

Quality documents must be complete.

Back to birth documents must be accepted by the customer.

The customer should inspect before purchase.

Most equipment is 'as is, where is.'

# **Communication is everything**

We oil the wheels of commerce.

We clarify misunderstandings and misconceptions.

We bring people together.