

2026 avec passion !

L'aviation générale est un maillon stratégique de l'industrie aéronautique et spatiale. Elle est l'école élémentaire de l'aérien : elle constitue un socle essentiel pour la formation des pilotes, techniciens et ingénieurs. Elle est la seule solution de transport rapide pour les territoires isolés. Elle est un maillon clé du transport sanitaire. Elle est le laboratoire d'innovations de l'aviation, permettant d'expérimenter les évolutions technologiques indispensables à la décarbonation du secteur aérien.

À la suite de notre congrès de Valence, un groupe de travail a été constitué par la DGAC, associant le GIPAG France et les fédérations aéronautiques (CNFAS, FFA, FFPLUM, FFVP), afin de structurer et de déployer une campagne nationale de promotion de l'aviation. Cette initiative nous paraît indispensable, à long terme, pour renforcer la visibilité et l'attractivité de la filière et, à plus court terme, pour favoriser une meilleure prise en compte des enjeux de l'aviation générale dans le débat public, dans un calendrier électoral marqué par les élections municipales de 2026 et le début de la campagne présidentielle de 2027.

Nous accueillons également très favorablement la démarche de simplification réglementaire impulsée par l'EASA, à laquelle nous contribuons activement avec plus d'une trentaine de propositions transmises par le GIPAG. Nous espérons que cette dynamique de simplification inspirera d'autres organisations au niveau national.

Notre rôle dans l'écosystème aéronautique repose avant tout sur la passion et l'engagement des femmes et des hommes qui, dans les airs comme au sol, font vivre la filière au quotidien. Les raisons de cette passion pour l'aviation sont multiples et souvent intangibles. Repousser les limites d'une condition humaine autrement vouée à rester au sol. Voler pour contempler la Terre vue du ciel. Voyager, découvrir d'autres territoires et d'autres cultures. Le défi personnel que représentent le pilotage et la navigation. L'engagement au sein d'un corps d'élite de la défense nationale. La passion pour les sciences, les techniques et les technologies, au service de la conception, de la production, ou de la maintenance de machines toujours plus performantes, plus sûres et plus sobres.

Les entreprises et associations de l'aviation concentrent tout cela : l'expertise et la passion des équipes, une énergie immédiatement perceptible et communicative, si bien que celles et ceux venus d'autres secteurs choisissent le plus souvent de rester dans l'aérien.

Nous avons beaucoup à faire pour promouvoir et développer notre filière, faire face aux aléas et aux vents contraires du présent, concrétiser nos projets et préparer l'avenir. Mais continuons, sans jamais faiblir, à transmettre notre passion et nos savoir-faire aux nouvelles générations, car transmettre la passion de l'aviation, c'est préparer l'avenir !

Le GIPAG portera ces enjeux avec responsabilité et détermination.

Thomas Grosclaude,
président du GIPAG France

L'événement

La richesse d'un congrès



Le congrès du GIPAG France s'est tenu à Valence, sur l'aérodrome dans les locaux d'un pilier du groupement : Aéropyrénées qui a ouvert une base sur ce terrain aux conditions d'exploitation parfaitement adaptées à l'école de Ghislaine Barrère. L'un des points forts de cet événement était une série de trois conférences sur trois thèmes intéressants : l'intérêt pour un atelier de choisir l'agrément Part 145, la nécessité d'un dialogue constructif entre toutes les parties prenantes de l'aviation générale et enfin une parole offerte à deux constructeurs français : Élixir et Robin.

Table ronde n° 1 : l'agrément Part 145

La première table ronde de ce congrès portait sur un questionnaire qui intéresse au premier plan tous les ateliers impliqués dans la maintenance d'avion : l'intérêt de disposer d'un agrément Part 145.

C'est Thibaut Liblin, le président de l'OSAC, qui a défini le cadre de cette réglementation. L'aviation commerciale fonctionne obligatoirement sous ce régime, car elle effectue du transport public et utilise des avions complexes. Ces deux critères s'appliquent également à l'aviation générale de manière obligatoire à condition d'y inclure les activités commerciales qui ne sont pas du travail aérien.

Pour notre aviation générale, les avions complexes sont à peu près identifiés : les appareils à turbine et les jets d'affaires. Hors de ces usages, il n'y a donc aucune obligation de se lancer dans cet agrément. La principale raison serait d'étendre le champ de compétences d'un atelier vers ces avions complexes. De plus, l'entretien des avions en N requiert de posséder l'agrément Part 145. L'enjeu est important, cela place le postulant dans une double situation de concurrence : l'arrivée sur un marché où sont



P.1/3 Des tables rondes au congrès du GIPAG.

P.4 Zones blanches en données météo.

P.4 Cédric Scheyder gère Aérociel.

P.6 Les 40 ans de BERINGER.

P.8 Problème médical à la DGAC.



déjà présents d'autres ateliers Part 145 et le renchérissement des coûts pouvant induire une perte de situation face aux « anciens concurrents ».

256 pages de manuel à maîtriser

Le passage n'est pas sans conséquence : le manuel du Part 145 comporte 256 pages contre 56 pour le Part CAO. Mais l'atelier se dote d'une organisation plus « robuste » avec des moyens techniques dédiés, une organisation SGS, un responsable de la qualité, la structure est plus complexe. Cela permet un gain en fiabilité et en qualité, par rapport aux ateliers plus petits. Pour Françoise Horiot qui a longtemps dirigé Troyes Aviation, cette organisation va dans le sens de l'efficacité et surtout cela permet de maintenir la valeur de l'avion. Les clients sont sensibles à l'histoire technique de l'avion. Reste que la réglementation

européenne s'est traduite pour les ateliers par une inflation des moyens pour fonctionner, avec une croissance de la part des « administratifs » par rapport aux « productifs ». Cela a eu aussi pour effet une croissance des taux horaires que seuls les entreprises et les propriétaires privés (utilisant les avions en pro) peuvent éventuellement supporter, pas les clubs ni les propriétaires d'avions ayant une faible valeur. Face à cela et à la pénurie de mécaniciens, les propriétaires ont également le choix d'aller en Part CAO ou auprès d'un mécanicien Part 66, ce qui renforce encore la distorsion de concurrence. Françoise Horiot estime qu'en deçà d'un avion d'une valeur de 100 000 euros, l'entretien en part 145 ne se justifie plus.

Difficile d'expliquer les coûts de maintenance au client

Il est de plus en plus difficile de « vendre » les coûts de maintenance aux clients, tout en expliquant la valeur ajoutée que l'atelier apporte. Par ailleurs, l'agrément n'est pas simple à garder. Souvent, c'est la culture globale technique de l'entreprise qui est le meilleur argument pour la reconduction. La compétence des salariés est essentielle, de même que la stabilité du personnel. De plus, en atelier Part 145, il existe des pratiques réglementées, une logique de formation du personnel et des pratiques d'audit, ce qui n'existe pas dans les autres formes d'atelier. Le passage

vers l'agrément Part 145 va aussi induire un doublement des coûts, ce qui peut inciter des pilotes à contourner la réglementation. Sur le plan assurance, il est plus difficile de mettre en cause un atelier Part 145 mieux structuré.

Des informations en cas de sinistre

Caroline Cognet-Renard, membre du GIPAG France, a également précisé que le cadre Part 145 permettait de fournir assez d'informations en cas de sinistre (conditions générales de vente ou bon de commande signé) à un expert en cas de recours contre l'atelier. Elle a pu constater que, généralement, les ateliers Part 145 sont assurés et disposent d'un suivi de dossiers d'intervention. Par ailleurs, le propriétaire qui confie la responsabilité de la navigabilité à un atelier dispose ensuite d'un recours.

L'agrément Part 145 apporte donc des garanties supplémentaires. Et d'ailleurs sur le plan juridique, les ateliers mis en cause plus facilement sont ceux qui ne disposent pas d'une traçabilité. Cette capacité d'un atelier à fournir de la donnée (expérience, organisation, conditions générales de vente, suivi documentaire, etc.) est un critère capital concernant un dossier de souscription auprès d'une compagnie d'assurance. D'une façon générale, l'analyse d'un passage au statut d'atelier est multicritère. Elle a un coût qu'il faut évaluer en fonction du périmètre de la clientèle et la volonté de développement de l'entreprise.

Table ronde 2 : le dialogue nécessaire entre institutions et associations

La seconde table ronde avait une thématique particulière : quels enjeux peuvent être partagés entre la FFA, le GIPAG France et la DGAC ? Il serait le prolongement du séminaire organisé par la DGAC, il y a plusieurs mois. Cette rencontre est bien le signe que l'aviation, mais plus particulièrement l'aviation générale, est en partie méconnue, voire menacée, mais qu'elle mérite que l'on se penche sur ses problématiques.

Le premier constat, et peut-être le plus important, est de Gilbert Guicheney, le nouveau responsable de la MALGH : l'aviation est un secteur d'excellence et l'aviation générale, une filière stratégique, un vivier de compétences qui nourrit la grande aviation. C'est une forme de reconnaissance pour le GIPAG France qui porte ce propos depuis longtemps. Il est important, pour la MALGH, de mobiliser tous les acteurs de cette

aviation générale pour la protéger, la faire connaître et montrer à quel point elle contribue à l'attractivité du territoire en étant un secteur d'innovation et d'expérimentation. Il a également parlé des aérodromes, et à quel point, leur défense et leur préservation étaient des enjeux importants et, que pour les 450 aérodromes de notre territoire, il fallait imaginer des solutions pour assurer leur pérennité : aérobiodiversité, installation de panneaux solaires, mettre en avant leur insertion dans leur terroir. Cette vision de la richesse du maillage français a fait consensus.

Kevin Dupuch, le président de la FFA, a rappelé que chaque Français était à moins de 50 kilomètres d'un terrain d'aviation. Le grand enjeu est bien de le montrer au grand public, mais avant tout aux élus. Il existe des emplois sur les terrains et il convient surtout de ne

pas hypothéquer leur avenir dont on ne sait quel usage il aura dans vingt ou trente ans. Il s'est également posé la question de faire des terrains, des lieux ludiques et la nécessité d'impliquer les élus locaux. Une tâche ardue compte tenu des exemples de terrains menacés, voire fermés. Tout le monde est tombé d'accord sur la nécessité de les valoriser, sachant que c'est toujours un casse-tête pour les collectivités locales.

Parmi les propos entendus, il y a l'idée qu'elles ne peuvent se permettre de perdre de l'argent. De son côté, Thomas Grosclaude s'est bien positionné expliquant que le GIPAG France a aussi son rôle à jouer dans la connaissance de l'écosystème de l'aviation générale avec des actions d'ouverture vers le public au travers de journées portes ouvertes dans les ateliers ou les écoles. Ce travail est mené sur le terrain par les adhérents.

Depuis plusieurs années, la Fédération française de l'aéronautique s'efforce de fléchir notre aviation vers le futur, avec l'utilisation d'avions électriques, ceci étant la première étape vers la modernité et la transition énergétique. Cette aviation avait deux enjeux majeurs : la sortie des énergies fossiles et la disparition à court terme de la 100 LL. Le travail mené avec le motoriste Turbotech et notamment Corinne Fitzgerald d'Ikarius Aerotechnics, membre du GIPAG France vise à l'installation d'une turbine sur un DR400...



Une croissance des BIA par la FFA

Selon Kevin Dupuch, cette aviation générale enregistre de nouveau une forme d'engouement avec une croissance des BIA, mais que les employeurs de notre groupement ne constatent pas réellement. L'étude de la chaire Pégase à Montpellier a clairement montré un manque de visibilité et de représentativité de l'aviation au sens large et donc encore plus pour l'aviation générale. Les jeunes qui viennent voler en aéroclub s'attendent à trouver des machines modernes, la nouvelle génération équipée de Rotax est une solution. Là encore, pas de surprise, il faut aller au-devant de cette future génération pour faire connaître l'aviation, voire « déconstruire » tous les clichés qu'elle doit entendre. Tous sont encore tombés d'accord sur le niveau d'inflation que connaît notre secteur : le coût des pièces, celui de la

main-d'œuvre, celui du carburant... Les pistes pour contenir ces coûts ne sont pas simples à trouver, mais tout le monde doit se mettre autour de la table pour définir un plan d'action pour les contenir. Tout l'écosystème de l'aviation générale doit également travailler ensemble pour assouplir une réglementation, mal comprise, mal appliquée qui complexifie les process, crée des distorsions de traitement, notamment entre les avions immatriculés en N et les autres...

Même chose pour les mécaniciens Part 66 indépendants qui sont moins contrôlés que les autres. Thomas Grosclaude a appelé à revenir aux « gestes simples ». Il déplore que chaque événement de sécurité se traduise par une couche de normalisation supplémentaire. Les opérateurs ont besoin d'être entendus. Le président du GIPAG France se demandait si ce discours était audible

pour l'administration. Gilbert Guicheney a laissé entendre que la DGAC était mûre pour se « questionner » sur ces sujets ; tous ont souhaité qu'elle porte plus activement la parole des professionnels auprès de l'EASA.

Dégripper le système

« Il faut dégripper le système et prendre en compte les signaux faibles d'un secteur sous contrainte », a exhorté Thomas Grosclaude, cela vaut également pour l'OSAC qui surveille et ne régule plus. Gilbert Guicheney a assuré que la DGAC était légitime pour fédérer le secteur et pour porter les messages de toutes ses composantes. Cette première thérapie de groupe a eu le mérite de montrer que tout le monde a un intérêt vital à se parler et que le maintien d'une aviation générale, vivier d'une aviation commerciale, était indispensable.

Table ronde 3 : la parole donnée des constructeurs français

Une troisième table ronde avait réuni deux constructeurs d'avions français afin de mieux connaître leur situation, leurs enjeux et leurs projets. Une rencontre inhabituelle, mais qui a montré une réalité méconnue de cette branche de l'aviation générale ; ainsi Cyril Champenois d'Elixir et Casimir Pellissier de Robin Aircraft avaient la parole. Ils ont présenté leur modèle et les enjeux de leur marque. La première maquette de l'Elixir a été présentée, il y a dix ans, au salon du Bourget. Les initiateurs n'étaient pas des aventuriers de l'aérien.

Le dirigeant, Arthur Léopold Léger avait construit et entretenu des MCR (de Christophe Robin) avec son père. Les deux autres fondateurs viennent eux aussi de l'aviation. Après une décennie, les trois fondateurs ont réussi leur pari. Ils ont certifié un avion en Europe, mais également récemment aux USA. Ils ont

fabriqué et livré plus de 40 appareils, ils en ont encore 60 à livrer. Ils sont sur le point d'être implantés aux USA, ils ont remporté un appel d'offres pour fournir l'ENAC en avion-école.

On pourrait penser que la réussite passe par la conception et pourtant produire et commercialiser s'avère nettement plus complexe que de concevoir et faire certifier. L'équipe a tenu, convaincue qu'il existe bien un marché à destination des écoles, d'autant que le besoin de pilotes apparaît énorme. Cyril Champenois a admis que la situation de sous-capitalisation de l'entreprise et même des clients rendait l'équation économique compliquée, faute d'assez de liquidité pour recruter ou construire de nouveaux moules. Le recrutement est un casse-tête : il faut trouver la bonne personne et pouvoir la loger dans le secteur de La Rochelle. Comme il l'explique

facilement, Cyril Champenois avait clairement visé un avion biplace, plus facile à faire et surtout plus demandé, avec une motorisation Rotax économe et un design simplifié au maximum avec un fuselage en composite de seulement 9 pièces. Elixir Aircraft emploie 200 personnes, dont 20 au bureau d'études. L'ambition de ses dirigeants est de pousser les murs et produire plus d'avions voulant faire passer la cadence à 2/3 avions par mois.

L'étape américaine a été importante, car elle a permis, pour rentrer dans le cadre de l'accord bilatéral USA/Europe, de modifier, à bon escient, le modèle. Reste que l'aventure outre-Atlantique est un vrai défi avec des contraintes économiques et réglementaires. Aujourd'hui, la concurrence d'Elixir est limitée pour les formations professionnelles, peu de modèles proposent l'équivalent deux



place en Rotax, excepté peut-être le P-Mentor de Tecnam et bien sûr les avions d'occasion. De son côté, Robin Aircraft a été tellement souvent enterrée que la présence de Casimir est appréciée de tous, même si l'on sait qu'il n'est pas encore complètement aux manettes et que Guy, le père veille au grain...

La situation de Robin est sensiblement différente : c'est une marque mature avec un parc avion de près 2000 appareils en France. Robin « appartient » à l'histoire de l'aviation générale française. La production a toujours été tournée vers les clubs, mais aujourd'hui elle est au point mort. Après la liquidation de CEAPR, l'entreprise n'a gardé que 15 employés sur 40 et un bureau

d'études que Casimir cherche à étoffer, mais Darois est certainement moins attractif que Toulouse. La priorité est donc la fabrication des pièces, souvent en petite série, car c'est la principale source de revenus, en attendant que la conjoncture soit meilleure pour refaire des avions neufs. De plus, les besoins évoluent. Les clubs ont besoin d'être accompagnés en matière de financement et il faut aussi développer des services autour de la production d'avion.

Pour Robin, dont la clientèle est plutôt celle du loisir, la concurrence est plus vaste entre les ULM performants et les avions... d'occasion. Les DR400 sont de conception ancienne, mais ce sont des avions efficaces, appréciés par les clubs et que l'on peut difficilement faire évoluer, au moins dans les conditions économiques actuelles. Chacun des deux constructeurs a également évoqué ses projets. Au sein d'Elixir, on pense à l'avenir ; en marge de la production actuelle et de son décollage, cela se traduit par l'intégration d'une turbine Turbotech sur un Elixir, un prototype qui a fait son premier vol, il y a quelques mois. C'est une solution possible pour les pro-

blèmes à venir de pénurie ou d'interdiction de carburant. Cette turbine sera polycarburant, et même si elle a donné des gages de performances, sa certification n'est pas attendue avant cinq ans minimum. On réfléchit également à l'installation d'un moteur Rotax 916 iS pour élargir la clientèle. Chez Robin, les enjeux sont différents. L'avion étant « ancien », la principale façon d'apporter une touche de modernité est de travailler sur les motorisations. Il y a deux ans, un DR400 avait été aperçu au salon Aero avec sous le capot une turbine. Guy Pellissier avait à l'époque expliqué que Robin est intéressé à condition que celle-ci soit certifiée. Robin a changé de projet : le constructeur travaille sur l'intégration d'un Rotax 160 ch. Pour Casimir, c'est une façon de faire évoluer les appareils de ses clients. Monter des Rotax est une piste pour conserver une clientèle fidèle, cela concerne un marché de 800 avions environ. Kevin Dupuch, le président de la FFA, s'est dit satisfait de voir les constructeurs réfléchir à l'avenir. Il a rappelé qu'il existe un fablab au sein de la FFA pour tester les machines d'avenir de notre aviation générale.



Des zones blanches en données météo

La dégradation continue de la disponibilité des données météorologiques (METAR et TAF) sur le territoire français est une problématique grandissante qui impacte directement nos opérations et la sécurité des vols. Au cours de ces dernières années, le maillage territorial en matière d'information météo s'est considérablement appauvri laissant apparaître un vide total de données certifiées. Il ne s'agit pas d'une baisse de densité, mais de l'apparition de véritables « déserts »

d'information météorologique aéronautique, des zones blanches. Ce manque de données locales fiables pose des problèmes concrets pour la préparation et la gestion des vols (VFR comme IFR basse altitude). En effet, il est impossible dans ces conditions de vérifier les conditions réelles sur des secteurs entiers de navigation. Cela occasionne des difficultés accrues pour les déroutements ou les prises de décision en vol. Il y a également un risque accru d'engagement

par inadvertance dans des conditions IMC ou marginales, faute d'observations au sol. La Direction de la Sécurité de l'Aviation civile (DSAC), ainsi que Météo-France sont informés de cette situation. Pour l'heure, aucune action corrective n'est envisagée par ces organismes. Il semble que « le régulateur » accepte cette dégradation du service rendu aux usagers de l'espace aérien, malgré les risques évidents que cela comporte pour la sécurité des vols.

Cédric Scheyder, gérant d'Aerociel

Il a repris le logiciel Aerociel en lui apportant diverses modifications le rendant encore plus efficace. Cedric Scheyder est un adhérent depuis plusieurs années.

Le logiciel Aerociel est bien connu d'une partie des adhérents du GIPAG France, puisqu'il est un outil précieux de ceux qui interviennent dans le domaine de la maintenance. Depuis quelques années, c'est désormais Cédric Scheyder qui préside aux destinées de ce logiciel précieux. Il a, en effet, racheté l'entreprise à celui qui l'avait développé : monsieur Dechavanne. Cédric est un informaticien et développeur de profession, ce depuis une bonne dizaine d'années ; en 2017, il décide de s'installer à son compte. Il n'avait pas d'attirance particulière pour l'aérien, mais c'est en lisant l'annonce que M Dechavanne avait fait paraître que l'aventure « aéro-informatique » s'est naturellement imposée.

Une base solide de clients

Les conditions de fonctionnement de l'entreprise étaient rassurantes : les abonnements étaient mensuels et la base de clients solide, le tout porté par un fort potentiel de développement. Il y avait peu de concurrence à l'époque, aujourd'hui, le marché est un peu plus convoité. Aerociel et sa suite constituent une solution logicielle complète qui assure l'organisation de la maintenance, le suivi de navigabilité et la fonction qui gère la base de clients. La première étape de cette reprise a été une standardisation du logiciel, avec la « réécriture du moteur » afin d'en fia-

biliser le développement. À ce travail conséquent, il a fallu ajouter la mise à jour automatique du logiciel par internet, ce qui évite un travail de suivi de mise à jour fastidieux au travers d'envoi en nombre des mails. Cédric a ajouté également la possibilité de faire évoluer le kardex au quotidien en fonction des heures de vol, il comporte également le suivi des consignes de navigabilité que le responsable d'atelier va collecter sur le site de l'OSAC. Aerociel gère également les programmes d'entretien, calculant les temps entre les visites. Le programme est également certifié NF525 qui doit rendre les factures inaltérables.

Certification NF203

La prochaine étape sera la certification NF203 pour s'adapter à la facturation électronique. Cédric est basé à Strasbourg et il a en portefeuille environ une vingtaine de clients. Son inscription au GIPAG France était presque naturelle, à la fois pour être au fait de l'actualité du groupement et de ses adhérents, mais également dans l'optique de pouvoir assurer une fonction de conseil, notamment en direction des ateliers, les principaux clients potentiels. Le logiciel comporte également une fonctionnalité qui permet de partager ses stocks et de rendre plus fluides les interventions.

Présenté il y a quelques années au sein du groupe, il n'a pas eu beaucoup



de succès... Aerociel est un logiciel très apprécié au sein du GIPAG France. Chez Aéropyrrénées, c'est Alexandrine qui l'utilise au sein de l'atelier, non sans avoir étudié soigneusement la concurrence. *« L'ergonomie est claire et la prise en main est facile, on trouve très vite les informations dont on a besoin, on gagne du temps. L'intérêt est que ce logiciel est très suivi par un vrai développeur professionnel qui est en même temps très réactif et totalement à notre écoute. On a demandé un modèle avec extraction de données, il l'a développé dans la foulée. Tous les logiciels sont naturellement perfectibles, mais le nôtre a été bien adapté à nos besoins avec une meilleure lisibilité de tous les paramètres. Cédric a su s'intéresser à notre mode de fonctionnement pour mieux comprendre la réglementation. C'est une réussite »,* précise Alexandrine.

BERINGER fête ses quarante ans

L'équipementier français BERINGER existe depuis quarante ans. Après des débuts dans le secteur de la moto, l'entreprise s'est lancée avec succès dans l'aéronautique. L'entreprise a d'abord conquis l'ULM avant d'arriver dans le monde certifié.

À quel moment BERINGER a basculé dans l'aéronautique ? Le passage à l'aéronautique s'est fait progressivement au début des années 2000. Après avoir acquis une forte notoriété dans le freinage moto haut de gamme, notamment en compétition, il est apparu naturel d'appliquer ce savoir-faire à l'aérien léger, un domaine où la sécurité, la précision et la fiabilité sont tout aussi critiques.

C'est en 2002 lors de la construction de la Souricette que les premiers

développements aéronautiques ont commencé. Lors de la construction de cet ULM Biplane, Gilbert et Véronique BERINGER sont partis d'un constat criant : *« Nous n'allons quand même pas équiper notre appareil avec des roues et des freins dont la technologie date d'il y a 50 ans ! »*

La Souricette a été un véritable laboratoire volant. Elle a permis de valider des choix techniques en conditions réelles, avec une grande liberté d'innovation.

Les parents faisaient-ils de l'aéromodélisme ? Oui, l'aéronautique a toujours fait partie de l'ADN familial. L'aéromodélisme, la mécanique de précision et la passion du vol ont largement nourri cette culture technique et cette curiosité pour l'innovation. À l'origine, BERINGER est née d'un constat simple : le freinage moto pouvait être nettement amélioré ! En développant des maîtres-cylindres et des étriers plus précis, plus endurants et mieux maîtrisés, la marque s'est rapidement imposée dans le milieu



de la compétition avant de toucher le marché premium.

Quel est l'apport de la qualité de freinage face aux concurrents ? Le freinage BERINGER se distingue par sa progressivité, sa constance, sa précision et un excellent feeling. Là où certains systèmes privilégient la puissance brute ou a contrario de simples ralentisseurs, BERINGER met l'accent sur le ressenti pilote, la maîtrise et la sécurité, notamment dans les phases critiques comme l'atterrissage. De nombreuses technologies innovantes et des brevets internationaux entourent nos produits : roues et pièces de freinage en aluminium (meilleur rapport résistance/poids), roues tubeless (moins de risque de crevaisson), roulements étanches (pas de graissage et réduction des coûts de maintenance), étriers de frein et maîtres cylindres...

Pourquoi le système BERINGER est-il l'un des meilleurs ? Grâce à une maîtrise complète de la chaîne : conception — usinage - assemblage et tests en interne. Il a fallu plusieurs années pour s'implanter dans l'ULM. C'est un marché exigeant, mais très prescripteur. La reconnaissance s'est faite par le terrain, le bouche-à-oreille et la fiabilité démontrée produit après produit. Mais le marché ULM ne représente pas tout de notre business puisque la part du certifié représente 70 % et 30 % pour le reste.

Comment s'est décidée l'implantation aux USA ? Les États-Unis représentent le premier marché mondial de l'aviation générale. La demande est venue natu-

rellement de clients et de constructeurs. La présence locale est vite devenue indispensable pour le support, la certification et la crédibilité. Aujourd'hui notre entité américaine produit une part grandissante de certaines références de produits. L'arrivée sur le marché certifié s'est faite progressivement, à mesure que les produits gagnaient en maturité et que les exigences réglementaires étaient maîtrisées. Nous collaborons avec les plus grandes marques et avons développé une bonne vingtaine de STC pour des appareils comme les Cessna, des Piper, des Diamond, etc.

Le premier constructeur certifié a-t-il été Cirrus ? Le premier a été Pilatus avec le PC-6. Cirrus a été un acteur clé, marquant une étape importante dans la reconnaissance de BERINGER sur le marché certifié. Les cadences de production mensuelle pour ce constructeur sont d'environ 10 x Jet SF50 et 60 x SR22 quadriplaces, soit 800 avions...

Puis Tecnam ? Oui, naturellement Tecnam nous a ensuite fait confiance, renforçant la présence de BERINGER chez de nombreux constructeurs internationaux majeurs. La gamme du constructeur italien est très riche et l'arrivée de la famille P2012 a boosté les ventes. Diamond également a été très vite notre client également.

Les autres constructeurs américains n'ont-ils pas été intéressés ? Naturellement, nous travaillons déjà avec de très nombreux constructeurs comme Cub Crafters, Piper, Vans, Just Aircraft, Icon, Bearhawk, American Legend, Lockwood et tant d'autres. Il ne faut

pas oublier les eVTOL comme Archer ou BETA qui sont des clients prometteurs également. Le marché américain est très structuré et certes conservateur, mais nous finissons par nous imposer également.

Quelles sont les contraintes techniques et commerciales du marché américain ?

La certification FAA, la responsabilité produit, les assurances et la traçabilité sont des contraintes fortes. Commercialement, la confiance se construit sur la durée et la présence locale est essentielle. En 2026, nous renforçons d'ailleurs nos équipes commerciales et celles du support technique pour une expérience client sans faille.

Comment mesure-t-on aujourd'hui la réussite de BERINGER ?

Par la diversité et le nombre de clients, le volume de références, la croissance du chiffre d'affaires et la part croissante du certifié dans l'activité globale. Aujourd'hui, celui-ci représente une part significative et stratégique du développement. 2025 a clairement été une année record sur de nombreux points notamment en matière de chiffres d'affaires et de produits livrés.

Y a-t-il eu des produits qui n'ont pas fonctionné ?

Pas vraiment. Notre challenge est plutôt de répondre à la forte demande. Nous sommes sollicités de toutes parts, nos équipes travaillent de manière soutenue et notre bureau d'étude à une très forte charge de travail.

L'avenir de BERINGER, c'est quoi ?

Continuer à innover dans les roues et freins et de nouveaux éléments de sécurité qui sont déjà au banc d'essais ou sur des avions-tests. L'innovation est une valeur forte chez BERINGER. Elle reste une entreprise à taille humaine, avec une trentaine de collaborateurs hautement qualifiés en France et une douzaine sur le site américain.

BERINGER fait partie du GIPAG France : quelles relations ?

Le GIPAG France est un réseau d'échanges et de réflexion précieux. Il favorise les synergies, le partage d'expériences et la vision long terme. Il est important de continuer à renforcer les liens entre industriels, de soutenir l'innovation et défendre une industrie aéronautique exigeante, responsable et tournée vers l'avenir.

L'EASA veut simplifier les procédures

L'EASA a lancé une consultation d'envergure pour identifier, avec les États membres et l'ensemble des utilisateurs, les pistes de simplification dans l'application de ses règlements. L'objectif n'est pas, à ce stade, de réécrire les textes, mais d'en rendre l'usage plus fluide. Le GIPAG France et la FNAM ont mené un travail collaboratif pour parvenir à 74 propositions concernant les textes réglementaires. Ils ont été relayés auprès d'Ecogas, l'ensemble des organismes de type GIPAG en Europe. Tous ont salué la qualité du travail et des propositions et ont décidé, à leur tour, de relayer ces propo-

sitions auprès de leur autorité nationale. Procédures disproportionnées, formulaires inadaptés, documents redondants, chaînes de validation qui freinent au lieu d'accompagner, ce besoin de simplification résonne comme une impérieuse nécessité, particulièrement en France, pays où l'on connaît bien l'effet cumulatif des normes et des « sur-transpositions ». Lorsque l'empilement réglementaire dépasse le raisonnable, il finit par produire l'effet inverse de celui recherché : il ralentit l'activité, brouille la compréhension, et dilue parfois la responsabilité. Un point doit être souligné avec force : lorsqu'une

règle devient difficilement applicable, les usagers n'ont souvent d'autre choix que de la contourner pour continuer à travailler.

Ces contournements, nés de contraintes excessives, peuvent paradoxalement fragiliser la sécurité, là où l'intention initiale de l'EASA est justement de la renforcer. Accueillir cette démarche européenne est donc essentiel. Mais la véritable simplification ne peut se limiter à ajuster les marges. Accepter, lorsque c'est nécessaire, une remise à plat ambitieuse sera la clé pour une aviation générale européenne à la fois sûre, pragmatique et durable.

Un problème « médical » à la DGAC

Tout est devenu plus compliqué pour un pilote professionnel d'obtenir la validation de son certificat médical de classe 1. Il faut parfois plusieurs mois pour obtenir un rendez-vous après d'un CEMP, un temps durant lequel le pilote concerné est « à l'arrêt » dans son déroulement de carrière, cela vaut pour les premières visites comme pour les renouvellements. La raison est due à un système ankylosé qui n'est plus adapté au volume des pilotes formés et à la réactivité de l'emploi pilote.

Le pays manque de CEMP, ils sont donc tous débordés. Sans parler d'un zèle médical incompréhensible. Une solution validée par l'EASA existe : celle de passer sa visite médicale dans un centre à l'étranger en Europe qui délivre ainsi une validation européenne de cette visite. C'est une solution efficace qui pallie les difficultés du système français. Le problème est que la DGAC demande, pour

les licences françaises, de repasser une visite médicale française. Cette exigence est contestée par le GIPAG France. Notre groupement s'appuie sur un texte européen qui est très clair : « *si vous détenez un certificat médical valide délivré par un médecin-examineur (AME) autorisé par un État membre de l'EASA, aucune validation n'est nécessaire : le certificat médical sera reconnu par tous les États membres sans formalité supplémentaire* ».

Le GIPAG France a alerté l'administration, il y a plusieurs mois ; elle a confirmé l'obligation française. Thomas Grosclaude, son président, a une nouvelle fois écrit à l'administration. Dans son courrier, il constate une nouvelle fois le décalage manifeste entre l'interprétation de l'EASA et celle actuellement appliquée par la DGAC. Au-delà de cette problématique de reconnaissance, le GIPAG France observe depuis plusieurs mois une dérive préoccupante dans le fonctionnement

de certains CEMP français. Une tendance au zèle médical s'y est installée, se traduisant par une inflation massive d'exams complémentaires prescrits, parfois sans justification clinique solide.

Cette « sur-prescription » systématique, en plus de retarder inutilement les parcours de formation, engendre un coût non négligeable pour l'Assurance Maladie. Il est légitime de s'interroger sur l'impact financier de ces pratiques, qui, à elles seules, pourraient sérieusement aggraver le déficit de la sécurité sociale, sans pour autant améliorer la sécurité des vols. Dans un souci de cohérence réglementaire, de sécurité juridique et d'équité de traitement entre les États membres, le président du GIPAG France demande à la DGAC de bien vouloir reconsidérer la position française sur la nécessité de « valider » un certificat médical émis par un AME étranger au sein de l'EASA.



Présidence

Thomas Grosclaude,
Président

Tél : 06 72 21 17 41

thomas.grosclaude@gipag.fr

Nouveau bureau

Affaires Techniques et Réglementaires

Fabien Desmurs, tél : 06 83 89 26 57

fabien.desmurs@rectimo.com

Gontrand Evrard (Responsable section
Part CAO)

gontrand.evrard.aam@gmail.com

tél : 06 74 06 09 96

Communication et Événements :

Caroline Cognet-Renard

ccognet@air-assurances.com

Adriana Domergue

adriana@domergue.com

Emploi et Formation :

Ghislaine Barrère

tél : 06 82 01 14 30

ghbarrere@aeropyrenees.fr

Services aux Adhérents

Françoise Horiot

Tél : 06 85 41 14 04

fhoriot@troysaviation.com

Assurances :

<https://www.air-assurances.eu/gipag>

Administration :

• Émile Escalé

Tél 06 73 99 88 66

emile.escale@wanadoo.fr

• Marlène Prost

Tél 01 86 64 12 36

marlene.prost@gipag.fr

Pour les questions techniques et régle-

mentaires : Shayan Gandiy

Responsable Délégué aux Affaires Tech-

niques et Réglementaires à la FNAM

shgandiy@fnam.fr

Adresse :

GIPAG France : c/o FNAM – 22, avenue

Franklin Delano, Roosevelt 75008 Paris.

Tél : 01 86 64 12 36. www.gipag.fr

AGENDA 2026

Assemblée générale : 25 mars à Orly

Congrès d'automne : septembre

France Air Expo : du 4 au 6 juin



GIPAG NEWS est un document édité à l'intention des adhérents du GIPAG France et à des professionnels de l'aéronautique et décideurs publics. Directeur de la publication : Thomas Grosclaude. Responsable de la rédaction : Marlène Prost. Achievé d'imprimer en janvier 2026 chez MAILEDIT, 172 rue de Charonne, 75011 Paris. Tirage : 1400 exemplaires.

La TSBA : menace sur le secteur aérien

La taxe sur les billets d'avion (TSBA) sous sa forme actuelle est effective en France depuis le mois de mars 2025. Dès les premières velléités gouvernementales d'augmenter drastiquement son montant, tout le milieu aérien (compagnies aériennes, syndicats, constructeurs, aéroports...) a protesté « vent debout » contre cette taxe qui portait en germe le risque d'un affaiblissement du transport aérien français. Les gouvernements successifs ont écouté les arguments des professionnels, sans véritablement infléchir leur position. Le premier reproche en haut de la liste est celui fait au gouvernement de n'avoir pas évalué les conséquences de cette taxe au travers d'une étude d'impact. Cette taxe aura donc été imposée. Les pros de leur côté avaient vu les risques.

Contre toute attente, c'est la DGAC, le bras armé du ministère des Transports qui a décidé a posteriori d'évaluer l'impact sur l'activité du transport aérien français produisant une étude sur « les premiers retours sur la hausse de la TSBA et la compétitivité du secteur ». Et les conclusions sont édifiantes, quoique logiques, pour le transport aérien français.

Une hausse de deux points de l'inflation

La TSBA qui doit rapporter 1,3 milliard d'euros sur une année courante a contribué à une hausse de deux points supplémentaires d'inflation sur le prix des billets, cela dans un contexte d'inflation maîtrisée, cette hausse a d'ailleurs plus d'impact sur le trafic intérieur que sur les destinations long-courriers. Pour l'administration, cela place le transport aérien français parmi les plus taxés en Europe, alors que certains pays n'ont pas de taxe. Cette hausse a également augmenté le coût de la touchée (l'ensemble des prestations d'exploitation, redevances d'atterrissage, de circulation, de stationnement, etc.) ayant plusieurs conséquences.

La première est de conduire potentiellement les compagnies à revoir leur desserte des aéroports français dont la position concurrentielle est nécessairement dégradée par rapport aux pays sans TSBA. Les compagnies low cost sont les plus réactives : Ryanair a décidé de baisser son offre en France et easyJet y réfléchit. La DGAC remarque que les aéroports français sont 42 % plus chers que la moyenne européenne. Les com-



pagnies ajustent leur offre de siège, ce qui conduit à une croissance nettement plus modérée que dans les autres pays européens. Une autre conséquence de cette perte d'attractivité est la connexion des territoires qui risque d'en pâtir, sans parler des investissements effectués ou à venir par les collectivités territoriales pour maintenir leur outil de développement.

Cette situation touche également l'aéroport de Roissy-Charles-de-Gaulle dont la position a été dégradée par rapport à ses concurrents. Cette hausse peut également favoriser une perte de clientèle qui peut, pour ses destinations long-courriers, choisir une branche courte vers un aéroport étranger avec une TSBA limitée et poursuivre vers une destination plus lointaine avec une autre compagnie étrangère... Pour l'aviation d'affaires, c'est un véritable recul avec une baisse de 21,8 % du pavillon français. Pourtant... les organisations syndicales avaient alerté le gouvernement sur les risques pour l'activité, alors que le transport aérien français est engagé à marche forcée vers une décarbonation coûteuse, les carburants d'aviation durables coûtant nettement plus cher.

Rappelons que cette taxe comme son nom l'indique s'applique sur les billets d'avion concernant des vols au départ de la France. Elle varie de 4,77 euros pour un billet vers l'Europe et plus de 120 euros pour une destination au-delà des 5500 km. Pour l'aviation d'affaires, elle varie de 200 à 2000 euros... Le produit de cette taxe qui avait, au départ, une vocation humanitaire, arrive désormais directement pour partie dans le budget de l'État et auprès de l'Agence de financement des infrastructures de transport de France qui finance également le train, le concurrent le plus direct de l'aérien. Aujourd'hui, la DGAC ne mesure qu'une partie des conséquences de cette taxe, nous n'avons pas d'informations sur les pertes des compagnies, les effets de transfert des clients et les pertes pour les aéroports...