

Les avions à réaction se joignent à la flotte des appareils pour hommes d'affaires



Le tout dernier « jet » conçu à l'intention de l'homme d'affaires est l'élégant Sabreliner, de la North American Co

par Alfred Balk

UN appareil à aile triangulaire à deux réacteurs se tendit contre ses freins, puis se mit à rouler vers l'avant, prit de la vitesse et, quittant la piste, s'élança vers le ciel. A 645 km/h, il commença à prendre progressivement de l'altitude puis, prenant tout à coup une forte inclinaison, il grimpa à 1 500 m/mn jusqu'à l'air clair et raréfié des 15 000 m, se mit en vol horizontal et continua sa route vers l'Est en croisant sans ef-

fort à plus de 800 km/h — en une mission consistant à transporter une demi-douzaine de « businessmen » jusqu'à une importante réunion.

Un rêve d'agent publicitaire ? Loin de là. Cet engin de vitesse, le Jet Star Lockheed, est en vol aujourd'hui même. Et il n'est pas le seul. Il y a près de trois ans, en fait, Henry-H. Timken Junior, de la Compagnie des Roulements à Galets Timken devint le

« Mister Executive » peut se détendre dans le salon au cours du voyage, ou rattraper son travail en retard, avec ses collaborateurs.



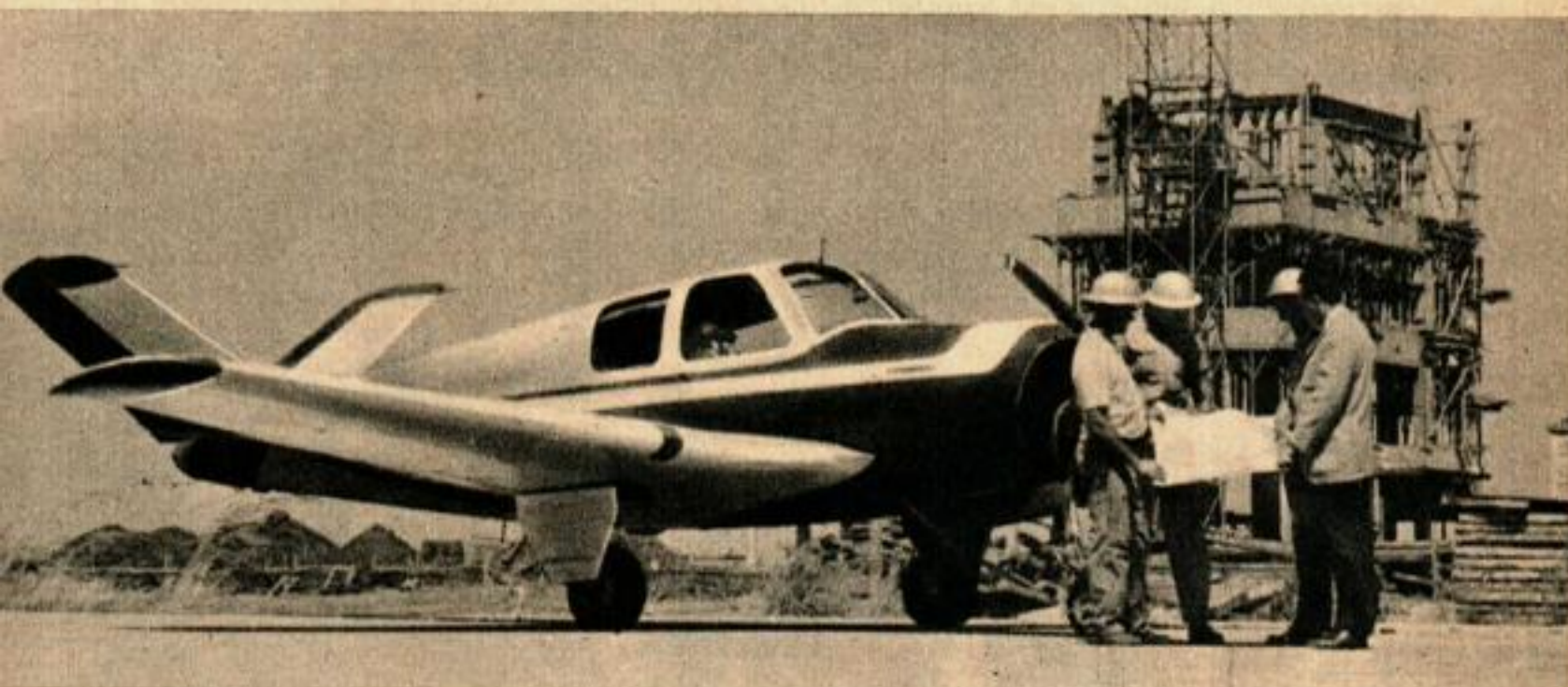


Le populaire Aero Commander est le produit de l'Aero Design and Engineering Co., une compagnie pionnière du développement de l'aviation d'affaires.



Le robuste Piper Cub (voir page 24) a passé à peu près partout et fait à peu près n'importe quoi. Celui-ci est équipé de roues montées en tandem pour atterrissage sur les terrains accidentés.

L'éclectique Beechcraft Bonanza, entre autres, permet d'atteindre facilement les chantiers de construction en raison de ses possibilités de décollage sur courte piste.





Ce nouvel appareil à turbo-propulseur, le Grumman Gulfstream, a été le premier appareil de ce type à être conçu spécialement pour le marché de l'aviation d'affaires. Il peut transporter jusqu'à 19 passagers à une vitesse de croisière de 600 km/h et à une altitude maxima de 11 000 m.



Un appareil destiné à être importé aux Etats Unis en 1962 est le Dassault 415, un avion économique français à turbo-propulseur.

premier « businessman à réaction » des Etats-Unis, avec un Morane-Saulnier 760 à quatre places volant à 660 km/h distribué par la Beech Aircraft Co.

L'âge du réacteur, qui révolutionne déjà les opérations d'aviation militaire et civile, en est maintenant arrivé à une flotte qui, en Amérique, surpasse déjà ces deux aviations en nombre, celle que les Américains appellent la « business air force ».

Quatre appareils à réaction conçus pour les hommes d'affaires ont été annoncés vers la fin de 1960 : le Sabreliner North American, le 119 McDonnell, le Jet Star et le Morane-Saulnier. Six appareils à turbo-propulseur ont aussi été dévoilés : le Gulfstream Grumman, le F-27 Fairchild, le 540 Convair, un nouveau Beech, et, pour quelques clients sélectionnés, le Lockheed Electra et le Vickers Viscount.

« L'aviation d'affaires » américaine, forte maintenant de 28 000 appareils, excède en nombre les aviations militaires russe et américaine combinées. Dans dix ans, prédit l'Agence fédérale de l'Aviation, elle sera trois fois plus importante. Son temps de vol, qui est maintenant supérieur à celui de toutes les lignes commerciales combinées, pourrait presque doubler par rapport aux six millions d'heures de l'an dernier.

Il y a quelques années, les avions pour hommes d'affaires étaient habituellement, de même que les yachts, étiquetés « pour V.I.P. (Very Important Person) seulement ». Même aujourd'hui, il en est peu qui s'achètent pour être de simples jouets de président du Conseil d'administration. La U.S. Steel peut avoir trois Viscounts, la Reynolds Metals un DC-6B, et le propriétaire de puits de pétrole,

John Meacham un Convair avec un intérieur de 450 000 NF (avec la télévision). Mais la plupart des appareils appartiennent à des compagnies de petite ou moyenne importance et, même dans ce cas, les avions de luxe ont tendance à être justifiés par quelque chose de plus que le fait que leur prix et leur entretien « passent » dans les frais généraux — cette chose de plus est un avantage commercial.

L'Arabian-American Oil Co, par exemple, aurait un budget d'aviation de l'ordre de 30 millions de nouveaux francs et une écurie de près de deux douzaines d'avions. Mais ceux-ci ne servent pas au Roi Saoud ou aux dirigeants de l'Aramco pour des parties de plaisir. Depuis ses deux Convair et ses neuf DC-3 jusqu'à un assortiment d'appareils plus petits, l'Aramco considère les avions indispensables pour le déplacement des équipes techniques, pour le transport d'importants fournisseurs ou clients, pour patrouiller les pipe-lines et pour des douzaines d'autres tâches. Au cours d'une récente année, l'Aramco a enregistré plus de « kilomètres-passagers » que toutes les lignes d'aviation à l'exception des quinze plus importantes compagnies américaines. L'Aramco calcule que, sans sa flotte d'avions corporatifs, elle n'aurait jamais pu mettre autant de puits de pétrole en exploitation dans le désert ni attirer vers ceux-ci les employés et leurs familles — ni les y faire rester maintenant.

Pistes instantanées. — Chaque fois que des montagnes, des déserts, des jungles ou des îles se présentent dans l'activité d'une firme commerciale ou industrielle, l'avion peut représenter la différence entre le succès et l'échec. Il y a quelques années, le diri-



Le Lockheed Jet Star, une autre récente adjonction à la flotte aérienne des affaires, est dans la classe des 965 km/h. Il peut voler sur plus de 2 700 km sans escale ou, avec des réservoirs d'aile additionnels, sur plus de 5 000 km. L'appareil existe aussi en modèle quadrimoteur.



L'appareil à réaction français Morane-Saulnier type 760 fut le premier avion à turbo-propulseur à se joindre à la flotte des avions pour hommes d'affaires américains lorsqu'il fut importé par la Beech Aircraft Corporation. Le M-S 760, un appareil pressurisé à quatre places, peut atteindre des vitesses de l'ordre de 645 km/h.

geant de compagnies d'exploitation de l'uranium Garth Thornburg, de la Thornburg Brothers Co., parcourait quelque 80 000 difficiles kilomètres par an dans sa voiture, et il n'arrivait quand même pas à suivre tout le développement des opérations de la compagnie. Maintenant, il ne roule plus que sur 8 000 km par an, mais trouve tout naturel de voler sur 500 ou 800 km par jour dans un avion de la compagnie avant de commencer à travailler. Un entrepreneur de construction, T.-M. Page, de Montrovia, Californie, vole directement dans son Beechcraft sur les chantiers de ses grands travaux, puis tourne au-dessus de ceux-ci tandis qu'une grosse machine de terrassement lui crée un terrain d'atterrissage — une « piste instantanée ».

Le monde des affaires américain s'intéresse cependant à l'avion dans d'autres cas que

dans les situations spéciales telles que celles-ci. Avec l'expansion commerciale des Etats-Unis, spécialement depuis la deuxième guerre mondiale, se sont révélés les avantages de la transportation aérienne disponible à volonté pendant 24 heures sur 24.

Un tiers des usines américaines construites depuis 1940 sont éloignées des grandes agglomérations urbaines. De nombreuses usines secondaires sont à quelque distance d'un aéroport commercial. De plus, les lignes aériennes régulières ne desservent que moins de 600 des 6 000 aéroports américains — et, parmi ces grands aérodromes, il en est beaucoup qui ne se trouvent pas commodément situés, c'est-à-dire qu'ils sont peut-être à une heure ou deux de voiture à partir du centre de la ville ou du bureau d'un client.

(Suite page 111)

Les avions à réaction se joignent à la flotte des appareils pour hommes d'affaires

(Suite de la page 32)

Ajoutez à ceci le prix élevé du temps des hauts dirigeants de société, la cadence accélérée et le développement des affaires, et un croissant besoin de déplacer plus rapidement les vendeurs et les ingénieurs eux-mêmes.

Pour les hommes vraiment affairés, les avions présentent des douzaines d'autres moyens de gagner du temps. Les dirigeants de la Compagnie Colonial Stores Inc., d'Atlanta, peuvent rester en étroit contact avec leurs 300 « supermarkets » répartis dans six états américains, ceci grâce à leur aviation particulière. L'entreprise d'exploitation forestière Weyerhaeuser Timber et C° envoie ses directeurs forestiers en reconnaissance au-dessus de ses terres boisées dans ses propres avions. Dans l'Idaho, R.-J. Simplot, l'un des « rois de la pomme de terre », dispose de trois avions pour superviser ses fermes et ses « ranches » (fermes d'élevage). La division des maisons préfabriquées de la Compagnie General Industries, de Fort Wayne, Indiana, emploie trois avions pour repérer des sites de lotissement, pour rechercher les défauts d'écoulement de l'eau après les



L'aéroport de Van Nuys, l'un des terrains américains exclusivement réservés aux hommes d'affaires, a construit sa piste au-dessus d'une grand-route à quatre files de voitures.

orages, pour transporter les représentants de la compagnie chargés du financement sur les chantiers, ou pour essayer « d'enlever » plus rapidement une affaire d'achat de terrain.

Pour les firmes pétrolières, les avions corporatifs transportent régulièrement les géologues, les ingénieurs, les directeurs du matériel ou de l'exploitation d'un bout d'un pipe-line à l'autre bout, jusqu'à des terrains de recherche pétrolière ou jusqu'à d'autres lointains sites de leurs opérations de grande envergure. Un recensement récent de la flotte de la Compagnie Phillips a montré un Convair, deux DC-3, un Lodestar, trois B-26 et quelques appareils plus petits. L'Ohio Oil Co, une compagnie qui préconise l'aviation depuis très longtemps, possédait quelque deux douzaines d'appareils au dernier compte. La Shell Co, qui acheta un trimoteur Fokker en 1928, entretient maintenant des opérations aéronautiques si variées qu'il lui a fallu fonder la Shell Aviation Corporation pour les conduire.

Lorsque les demandes sont particulièrement importantes, il n'est pas exceptionnel que certaines compagnies effectuent elles-mêmes leur « camionnage » à courte distance avec leurs avions. La Ford Motor Co a plusieurs lignes aériennes fonctionnant régulièrement entre ses usines. Il y a quelques années, la Garrett Corporation a inauguré des voyages aller et retour journaliers de DC-3 entre Los Angeles et Phoenix. La corporation des Produits Textiles de l'Alabama, dont l'usine principale est à Andalusia, Alabama, n'utilise plus les lignes ferroviaires ou aériennes commerciales, mais transporte elle-même son haut personnel et ses clients par avions jusqu'à Andalusia ou jusqu'à ses cinq autres usines du Sud des U.S.A.

Habituellement, plutôt que de se substituer aux lignes régulières, les opérations de ce genre ne font que les compléter. Les

avions corporatifs sont généralement plus lents que les avions de grande ligne, c'est pourquoi ils sont surtout utilisés pour amener des passagers jusqu'aux grands aéroports, lorsque ces passagers ont de très longs voyages à effectuer. Phillips signale par exemple, qu'en plus de son propre service d'avions, ses employés parcourent plus de 1,5 million de kilomètres de grande ligne d'aviation par mois pour les affaires de la compagnie. La Radio Materials Corporation a acheté un hélicoptère léger dans le but principal de faire la navette entre son usine et les correspondances de grandes lignes d'aviation, ainsi que pour atteindre ses bureaux de Chicago.

Les petites compagnies sont les plus gros clients. Des 100 plus grandes corporations américaines, 90 au moins utilisent actuellement des avions. Mais ce sont cependant les plus petites corporations qui emploient les avions le plus intensivement. Des entrepreneurs, des éleveurs, et aussi des médecins et autres personnes qui ne peuvent pas se faire remplacer dans leur travail, dépendent de plus en plus de leurs avions particuliers. Bon nombre d'entre eux sont leurs propres pilotes.

Le docteur Alexander, qui possède des cliniques à Wichita Falls, Kansas, et Spur, Texas, vole de l'une à l'autre dans son Piper Apache particulier et — de même que d'autres médecins, il a prévu l'emplacement de civières pour pouvoir utiliser l'appareil comme ambulance.

Le juge B. Rey Schauer, de la Cour suprême de Californie, voyage entre Los Angeles, Sacramento et San Francisco dans son propre avion léger. Avec la plus grande aisance, le cow-boy-étoile Gene Autry, ancien pilote militaire et maintenant « magnat » du baseball, a réussi à suivre avec son avion particulier des programmes aussi « impossibles » qu'une tournée de 6 800 km et de trente-deux villes en trente-deux jours.

Même lorsqu'une affaire n'a pas les moyens de posséder son propre avion, il est de plus en plus fréquent qu'elle affrète ou loue un appareil, soit au voyage, soit au mois. De nombreuses firmes font aussi des arrangements coopératifs pour l'utilisation de l'aviation. A Newport, Rhode Island, quatorze compagnies emploient en commun trois petits bimoteurs exploités par un entrepreneur indépendant. Une intrigante opération d'aviation corporative a mis en équipe la Compagnie Nationale Américaine d'Assurances sur la Vie avec la « Rock of Ages Monument Corporation », laquelle construit des monuments funéraires.

De nombreuses firmes, spécialement celles dont les rapports avec leurs actionnaires sont délicats, évitent toute publicité au sujet de leurs avions, par peur d'être accusées « d'extravagance ». Mais la plupart des hommes d'affaires estiment qu'il est intéressant, non seulement au point de vue purement utilitaire, mais aussi au point de vue du prestige et de la valeur d'encouragement à l'expansion, de se montrer progressif et de faire

preuve d'une réussite suffisante pour justifier la possession d'un avion. S'il est possible de gagner des clients en les emmenant en avion jusqu'à un chalet de pêche ou jusqu'au match de football Notre-Dame-Oklahoma, l'avion est naturellement considéré comme « rentable ».

Et si nous parlions des accidents ? De temps à autre, les gros titres des journaux américains annoncent l'écrasement au sol d'un avion d'affaires. Bien que ces avions fonctionnent sous toutes les conditions possibles, le taux de sécurité de l'aviation corporative est généralement bon. Le taux des accidents mortels est actuellement de 0,4 par million de kilomètres-passagers, en comparaison avec un taux de 1,6 pour les automobiles de tourisme. Le taux de mort de passagers est de 1,12 par 100 000 heures de vol, comparé avec un taux de 3,78 pour les lignes aériennes régulières.

Les pilotes d'avion de compagnie, qui sont eux-mêmes des membres du haut personnel, ont habituellement volé précédemment pour les grandes lignes ou pour l'aviation militaire. Ils sont payés jusqu'à 75 000 NF par an, plus divers avantages accessoires.

De nouveaux centres d'entretien et de modification rendent le service des avions commode, partout dans les Etats-Unis. La Compagnie Skymotive possède un nouveau centre de 5 millions de nouveaux francs à l'aéroport de O'Hare, à Chicago, avec salles de conférence, salons, et bureaux privés pour les pilotes. A Montauk, Long Island, il y a deux ans, un « Sea and Sky Portel » a été ouvert à l'intention des pilotes de l'aviation d'affaires (Portel est un mot formé avec le mot port, par analogie avec motel ; sea and sky = mer et ciel).

L'aéroport de Van Nuys, Californie, un aménagement de 186 ha, exploité par la cité de Los Angeles à l'usage exclusif de l'aviation corporative, est probablement le « roi » des centres de ce genre. Plus grand que les aéroports de Midway, à Chicago, ou de La Guardia, à New York, il sert de base à quelque 600 avions d'hommes d'affaires.

Quand l'expansion s'arrêtera-t-elle ? « Il semble qu'il n'y a pas de limite au nombre et à la variété d'avions que les corporations pourront utiliser dans l'avenir », dit William C. Wold, de New York, dont la firme qui porte le nom est l'une des plus importantes agences de vente d'appareils multimoteurs américaines. « Nous établissons des programmes de vente dont nous n'aurions pas eu la moindre idée il y a quelques années seulement. »

Une enquête faite sur la question a montré que 10 % seulement des compagnies qui pouvaient utiliser leurs avions particuliers avec bénéfice le faisaient en réalité, particulièrement en ce qui concerne les petits appareils. Des avions d'occasion de plus en plus nombreux deviennent disponibles parce que les grandes compagnies d'aviation de transport « passent » aux appareils à réaction. Le choix de nouveaux appareils est aussi en voie d'accroissement constant. Cessna, le plus im-

portant constructeur d'avions civils légers des Etats-Unis, a l'intention de faire passer son choix actuel de douze modèles à quinze pour 1964.

Dans le domaine du petit avion à réaction, Beech s'est assuré la prépondérance sur le marché en important le Morane-Saulnier de France en 1955, puis en en organisant la distribution commerciale dès 1958. Le Morgane, qui est propulsé par deux moteurs Turbomeca Marbore II, coûte 1 050 000 NF et croise à 7 600 m avec une autonomie de 1 600 km.

La Compagnie North American a aussi mis au point un appareil à réaction de prix moyen, le Sabreliner volant à 800 km/h, que ses deux moteurs General Electric J-85 peuvent faire grimper aussi haut que 12 500 m, avec une autonomie de plus de 2 400 km. Avec une « étiquette » de prix qui sera probablement de l'ordre de 1 500 000 NF, l'avenir commercial du Sabreliner dépendra en grande partie des commandes de l'Air Force.

La production en série du Jet Star Lockheed et du 119 de la Compagnie de Constructions Aéronautiques McDonnell, deux appareils de la classe des avions à réaction à dix passagers et 965 km/h (et coûtant approximativement 5 millions de nouveaux francs, attend aussi la décision des contrats de l'Air Force. Lockheed a cependant eu trente commandes l'hiver dernier et a mis dix Jet Stars en fabrication. L'absence de bruit intérieur, l'absence de vibration, l'économie sur les longs parcours et la sûreté de fonctionnement — le Jet Star a réussi à décoller et à grimper jusqu'à 6 000 m, avec un seul moteur en marche — font que de nombreux usagers estiment que ces appareils à réaction vaudront largement les 5 millions de nouveaux francs qu'ils coûteront.

Les nouveaux turbo-propulseurs

Dans la catégorie « turboprop », ainsi que l'appellent les Américains, Fairchild a introduit l'appareil pressurisé F-27 Friendship à aile haute, propulsé par deux moteurs Dart Rolls Royce. Sa vitesse de 450 km/h, son plafond de 8 800 m, et son autonomie de plus de 3 600 km ont déjà attiré d'éminents clients vers cet appareil, en dépit d'un prix de l'ordre de 3 750 000 NF. Grumman s'est aussi lancé sur le marché du turbo-propulseur, avec le Gulfstream à 4 500 000 NF également propulsé par deux moteurs Rolls Royce, un avion pour douze passagers avec une vitesse de 565 km/h et un plafond de 7 600 m.

L'an dernier, Beech a annoncé les plans d'un nouveau bimoteur turbo-propulsé de la classe des 645 km/h avec un prix inférieur à 2 500 000 NF. Le bimoteur Convair de la série 240 est aussi livrable en une version montée avec turbo-propulseurs, le type 540, dont la vitesse est de 525 km/h. Le Vickers Viscount (530 km/h) et le Lockheed Electra (675 km/h), tous les deux des quadrimoteurs à turbo-propulsion, sont également livrables pour usage corporatif. Ces trois derniers ap-

pareils sont tous de la classe des 5 millions de nouveaux francs.

Elégants, rapides et pressurisés, tous signifient de nouvelles ailes pour les affaires — lesquelles volent déjà haut et se plaisent beaucoup à voler.