

Guide de l'acheteur

ULM Averti

**L'achat d'un ULM neuf ou d'occasion n'est pas,
loin s'en faut, un long fleuve tranquille !**

Face aux promesses mensongères et aux rêves entretenus, parfois le temps d'un contrat de vente, par des vendeurs peu scrupuleux, l'acheteur d'un ULM neuf ou d'occasion doit se montrer prudent, circonspect, voire même méfiant avant de prendre une décision qui l'engagera pour des sommes importantes et pour longtemps.

Parce que l'ULM idéal n'existe pas et qu'en aviation tout est affaire de compromis, l'ulmiste doit définir un véritable cahier des charges de ce qu'il recherche en hiérarchisant ses priorités pour aboutir à une sorte de portrait-robot de l'appareil qui répondra à ses aspirations. A partir de là, en consultant les sites internet, les documentations techniques ainsi que les essais publiés dans les revues spécialisées, il sélectionnera quelques appareils qui lui sembleront correspondre à ses souhaits.

Pour autant, son travail n'est pas terminé. Si certains appareils sont fabriqués en France, la plupart des ULM proviennent de pays étrangers, et sont donc commercialisés par des revendeurs. Et là, on entre souvent dans le domaine de l'opacité la plus totale. L'ULM a-t-il été fabriqué dans une usine aux normes occidentales ou bien dans un coin de garage miteux ? La conception et la fabrication ont-elles été menées dans les règles de l'art ? C'est donc à une enquête très soignée que le futur acquéreur doit se livrer, avant d'acquérir une machine à laquelle il confiera sa vie et celle de ses proches.

Au cours de mes 25 années d'expérience dans la vente d'ULM, j'ai rencontré trop d'acheteurs désappointés par des acomptes substantiels définitivement perdus, des délais de livraison sans cesse reportés pendant des mois, voir des années, des machines soi-disant de série, à l'état de prototypes, des documents de vol ne correspondant pas à la machine, en bref, à la base, toutes sortes d'omissions, de dissimulations, voire de tromperies.

Tous ces errements sont nuisibles au développement de notre activité et il appartient au client ulmiste d'y mettre bon ordre, par le jeu d'un achat raisonné, rationnel auprès de professionnels dignes de ce nom et du devoir de conseil qui s'attache à leur professionnalisme. Dans notre monde de l'aviation ultralégère, il y a presque autant de revendeurs que d'ULM, mais sachez que la plupart de ces vendeurs sont des occasionnels du week-end qui exercent le plus souvent un autre métier la semaine. Adressez vous plutôt à des professionnels qui animent l'activité ULM à titre principal et à plein temps !

La plupart des acteurs du marché ; fabricants, distributeurs journalistes administration aéronautique, a constaté que le milieu ULM a déjà commencé à changer, et n'échappera pas aux règles de la mondialisation, accélérées par l'ouverture en 2006 vers les USA avec le S-LSA puis depuis 2012 en Europe avec l'EASA et le CS-SLSA. Seuls les fabricants et distributeurs qui seront structurés, et organisés notamment avec du stock et des procédures de Service Après Vente, garderont une place honorable sur le marché.

En éditant ce petit guide, je n'ai pas d'autre objectif que de vous faire bénéficier de mon expérience et de vous vous aider à sélectionner vos fournisseurs, pour réaliser votre projet dans les meilleures conditions pour votre plus grande satisfaction.

***En suivant point par point ce questionnaire,
Quelle que soit votre décision finale,
Vous éviterez bien des déboires et des déceptions...***

1 – LE CAHIER DES CHARGES

Tout d’abord, il vous faut définir votre cahier des charges :

La première partie du questionnaire concerne les 4 points essentiels qui vont conduire au portrait-robot de votre appareil. A partir de vos réponses, vous pourrez éliminer de nombreux ULM qui ne correspondent pas à vos besoins.

Dans un premier temps, ne vous fixez pas sur des détails du genre ; Capacité du réservoir ; Sièges réglables ; Coffre à bagages ou autre. C’est une deuxième étape.

D’expérience, nous avons constaté que les personnes mécontentes de leur ULM et par voie de conséquence de leur distributeur sont souvent déçues par des points qu’elles n’auraient jamais imaginés au moment de l’achat.

1.1 - Le budget :

Il est indispensable que vous fixiez une base de budget. Quelle somme d’argent êtes-vous prêts à consacrer à votre loisir ? L’éventail des prix est en effet très large, entre 22 000 € pour un kit de base et 150 000 € pour un appareil dit de très haut de gamme.

De toutes manières, un professionnel sérieux ne sera pas en mesure de bien vous conseiller, si vous lui présentez un budget qui varie du simple au double voire au triple !

1.2 - L’utilisation souhaitée :

La plupart des clients souhaitent acquérir un ULM de voyage. Or, après les avoir aidés à définir leur cahier des charges, on constate très souvent que certains ne voleront pour ainsi dire jamais à plus de 300 Km de leur base.

Idem pour les STOL, tous les clients rêvent de pouvoir se poser chez un copain dans le champ derrière la maison, pour venir prendre l’apéro le week-end !

Mais combien le font ? Hélas trop peu d’entre nous...

On ne peut pas sélectionner un type d’ULM pour une utilisation fantasmagique qui ne sera peut-être jamais réalisée.

Quand c’est possible, nous conseillons fortement la location de quelques heures, sur la machine souhaitée. C’est l’idéal pour vous rendre bien compte de votre future utilisation.

1.3 - La nature de la base d’attache et bases environnantes :

La longueur et le revêtement de la base d’attache doivent influencer sur la décision d’achat. Ainsi, on choisira plutôt un ULM de type STOL, le G1, le 701, le TT2000, l’Eurofox 2K pour un terrain cahoteux, court en herbe. On pourra se permettre un ULM rapide comme le Sting Carbon, le Dynamique ou le Faeta si on utilise principalement des pistes en dur et plus longues. On pourra aussi trouver des compromis comme l’XL8, le Tecnam, le PS28 (ULM et LSA robustes) qui pourront croiser à 210 Km/h mais qui pourront aussi se poser sur des terrains de 300 mètres. Enfin on choisira un Eurofox, ou un Outback pour pouvoir replier les ailes en moins de 10 minutes, et tirer des planeurs.

1.4 - Le choix des priorités :

A écouter nos clients, tous recherchent un ULM qui vole à 300 km/h, qui soit tout terrain, qui se pose en 50 m, qui ne pèse que 200 kg, qui puisse emporter 50 kg de bagages dont une moto portable, le chien, les club de golfe, et deux paires de skis...

Cela n'existe malheureusement pas. L'achat d'un ULM n'est fait que de concessions qui vous obligent à choisir vos priorités et à en accepter les contreparties. Les vendeurs qui disent toujours « OUI » qui vous font croire que tout est possible et qu'il existe des solutions miracles vous mentent. Fuyez-les et traitez avec des professionnels sérieux qui sauront privilégier le long terme au détriment du court terme. Ceux là sauront vous dire « NON ce n'est pas possible » quand il le faut. Ces mêmes professionnels sérieux seront vous conseiller un ULM à un prix inférieur à celui prévu dans votre budget de départ s'ils estiment qu'il correspondra mieux à votre attente. Lors de vos démarches téléphoniques vous devez être à l'écoute des professionnels et ne retenir que ceux qui vous apporteront de réels conseils objectifs sur votre projet. Vous devez aussi visiter les structures des revendeurs. C'est le seul moyen pour vous rendre compte de leur capacité à assurer le Service Après Vente de votre futur ULM.

2 – L'ENQUETE

Une fois votre cahier des charges défini, il est temps de réaliser une enquête sur le fabricant, l'importateur ou le vendeur, ainsi que sur les ULM sélectionnés :

Une fois votre cahier des charges établi, il vous sera possible de sélectionner le type d'ULM qui vous convient. A ce stade, il est vraisemblable que plusieurs machines correspondent à vos critères. Procédez alors par élimination afin qu'il ne reste en liste que 4 ou 5 appareils maximum. C'est alors le moment de passer à l'étape suivante de votre choix, c'est-à-dire poser les bonnes questions sur le constructeur, le distributeur, et également sur l'appareil lui-même

2.1 - Le constructeur :

- Pays de fabrication :
- Historique de la société et autres modèles :
- Pays où sont commercialisées ses machines :
- Nombre d'ULM construits depuis le prototype :

2.2 - Le distributeur :

- Ses locaux, ouvertures, horaires, secrétariat :
- Sa structure permet elle de suivre un SAV :
- Qualité des conseils (s'il y en a) :
- Nombre d'ULM vendus :
- Lui demander plusieurs contact de clients :

Il est indispensable (voir éliminatoire) que votre distributeur soit en mesure de vous communiquer sans aucune restriction les coordonnées d'au moins 10% de ses clients. Ne vous contentez pas de contacter un seul et unique client, cela n'a aucune valeur statistique. Recoupez plutôt vos informations auprès de plusieurs clients. Le vendeur qui prétendra d'entrée avoir vendu 100 machines, demandez lui de vous communiquer les noms d'une dizaine de ses clients.

2.3 - l'ULM , sa construction, et son immatriculation :

- Construction série : (*Identification « B » série, « A » amateur !*)
- Manuel de vol en Français : ?
- Dossier photos essais statique au sol : ?
- Dossier photos essais dynamique en vol : ?
- Vidéo et photos des locaux de construction : ?
- L'ULM n'est il réellement plus un prototype : ?
- L'ULM est il vendu neuf en construction amateur : ?

Certaines réponses négatives doivent être éliminatoires, aussi bien pour une machine neuve que d'occasion, **contactez nous pour en savoir plus.**

2.4 - Le vendeur d'occasion :

- Documents en sa possession : ?
- Son carnet de vol perso : ?
- Condition de stockage : ?
- Machine achetée neuve en première main : ?
- Machine achetée d'occasion en France : ?
- Machine achetée d'occasion à l'étranger : ?
- Kit construit par le vendeur : ?

L'entrée des pays de l'Est dans la communauté Européenne le 01 Mai 2004 facilite aujourd'hui les transactions sur le marché de l'occasion. En revanche, elle contribue à rendre plus obscures l'origine et l'historique de chaque ULM, car ils circulent librement.

Pour les ULM vendus d'occasions en construction série (première lettre de la fiche d'identification commençant par un « B »), assurez vous simplement avec les numéros de série cellule et moteur, de la « paternité » réelle du constructeur vis-à-vis de la machine considérée. Cela vous permettra aussi de vous rendre compte du sérieux du distributeur et du constructeur sur leurs capacités à suivre l'historique de leurs machines, donc la qualité du SAV.

Pour les ULM vendus d'occasions en construction amateur (première lettre de la fiche d'identification commençant par un « A »), les choses se compliquent car hélas tout devient possible... Nous sommes à 100% dans du déclaratif. Tous les documents que vous pourrez voir, estampillés par la DGAC ne sont que des enregistrements de déclarations, et non des certificats.

A SAVOIR !

Le déclarant d'un ULM immatriculé en construction amateur est **à vie responsable** de sa construction. Peu importe le nombre de fois que sera revendu d'occasion la machine son nom restera toujours dans la zone constructeur des futurs documents. Certain petits malins achètent des ULM à l'étranger pour les revendre en fin de saison suivante avec une bonne marge bénéficiaire car ils se trompent de quelques années sur la date de mise en circulation. Pour avoir une date de 1^{ère} mise en circulation de l'année en cours, et brouiller un peu plus les cartes, ils déclarent l'ULM importé en construction amateur, et pour limiter les risques ils évitent de le faire en leur nom propre. et le déclare au nom d'une association au nom proche du constructeur créée pour l'occasion. Comme cela une fois l'Ulm revendu, l'association est dissoute et les déclarants n'apparaissent pas comme les constructeurs.

Comme l'administration ne procède à aucune vérification, vous devez garder à l'esprit que nous sommes dans le régime du déclaratif, vous pouvez vous retrouver avec une carte d'identification dont la date de première mise en service est de 2008, alors que l'ULM à été fabriqué et vendu neuf à l'étranger en 2002. Le seul moyen pour éviter cela est de systématiquement contacter le ou les représentants de la marque, pour prendre des informations.

EN CONCLUSION

Bien évidemment, nous sommes un peu alarmistes sur ce document pour vous sensibiliser sur certain risque que nous avons hélas constaté à plusieurs reprises dans le passé. Il faut garder à l'esprit que sur le nombre de transaction annuelle les transactions malhonnêtes qui se terminent mal restent une minorité. Mais dans notre milieu ulmiste ou tout est déclaratif la tentation pour le vendeur neuf ou d'occasion peu scrupuleux reste grande.

En attendant le moment magique de signer un bon de commande pour un ULM neuf, ou un contrat de vente pour un ULM d'occasion, prenez le temps de bien choisir, et n'hésitez pas à nous interroger, un conseil d'un professionnel présent sur le marché depuis 25 ans n'est jamais superflu !

Liste des appareils pour lesquels nous avons les historiques complets :

EVEKTOR (TeamEurostar, EV97, Eurostar SL, SportStar)

BRM (XL8 Bristell)

AEROPRO (Eurofox)

AEROPRAKT (A22 VISION)

ATEC (Zephyr, Faeta)

TL-ULTRALIGHT (Sting, Sirius)

JUST-AIRCRAFT (Outback)