

# **Guide de l'acheteur ULM Averti** (version 2018)

## **L'achat d'un ULM neuf ou d'occasion n'est pas, « toujours », un long fleuve tranquille !**

Face aux « belles » promesses 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, le futur acquéreur 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, comme nous sommes sous un régime purement déclaratif, on entre souvent dans le domaine de l'opacité la plus totale. L'ULM a-t-il été fabriqué dans une usine aux normes « aéronautiques » 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, **et la méthode la plus efficace est de se rendre chez les constructeurs pour visiter leurs entreprises.**

Au cours de nos 28 années d'expérience dans la construction et la vente d'ULM, nous avons 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 aux clients 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 de nombreux revendeurs d'ULM qui sont des occasionnels du weekend. Adressez-vous plutôt à des professionnels qui animent l'activité ULM à titre principal et à plein temps, qui ont des structures dignes de leur activité et qui ne vous demandent pas de payer des acomptes prohibitifs, souvent payable directement à l'étranger !

La plupart des acteurs du marché ; fabricants, distributeurs, journalistes ont constaté que le milieu ULM est entrain de changer, et n'échappe pas aux règles de la mondialisation. Seuls les fabricants et distributeurs qui seront structurés, notamment avec des entreprises organisées pour gérer du stock et des procédures de "Service Après Vente", resteront présent sur le long terme.

Il y a de nombreux exemples d'acteurs aéronautiques qui sont arrivés sur ce secteur de loisir, puis après 3 / 4 ans avaient complètement disparu, en laissant les utilisateurs complètement livrés à eux même, sans parler de la cote d'occasion des ULM en question qui s'est écroulée !

En éditant ce petit guide, nous n'avons pas d'autres objectifs que de vous faire bénéficier de nos 28 ans d'expérience et de vous aider à sélectionner vos fournisseurs, pour vous permettre de réaliser votre projet dans les meilleures conditions possibles et avec 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 30 000 € pour un kit de base et 160 000 € 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 !

### **1.2 - L’utilisation souhaitée :**

La plupart des clients souhaitent acquérir un ULM confortable "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 d'attache.

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 ?

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

**TRES IMPORTANT !** Le profil de vos futurs passagers pour vos voyages ; un ami pilote, les enfants, une épouse ?....

Un ULM en bois ou en aluminium, sera beaucoup plus doux dans les turbulences qu’un appareil en composite. Une épouse sera beaucoup plus sensible à la visibilité et au confort de vol, alors qu’un ami pilote recherchera une certaine performance dynamique dans le pilotage...

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 des 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, l’Eurofox 2K, l’XL8 en version train classique, pour un terrain court, et cahoteux. On pourra se permettre un ULM rapide comme le VL3, le Dynamique, si on utilise principalement des pistes de qualités et plus longues. On pourra aussi trouver des compromis comme l’XL8, le Tecnam, le PS28 (ULM et LSA robustes) qui pourront croiser à 220 Km/h mais qui pourront aussi se poser sur des terrains de moins de 300 mètres. Enfin on pourra choisir un Eurofox à train tricycle ou classique, ou un Outback pour pouvoir replier les ailes en moins de 10 minutes, et faire du remorquage de planeurs.

## 1.4 - Le choix des priorités :

A écouter nos clients, nombreux sont ce qui recherchent un ULM qui vole à 270 km/h, qui soit tout terrain, qui se pose en 100 m, qui ne pèse que 280 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 » et qui vous font croire que tout est possible sans clairement vous présenter les inconvénients, 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 3 ou 4 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 disponibles : .....
- La société construit-elle un autre appareil appareil certifié : .....
- Pays où sont commercialisées ses appareils : .....
- Nombre d'ULM réellement construits depuis le prototype : .....

Il est indispensable d'approfondir la question du constructeur. Encore cette année au salon de Blois 2018, plusieurs clients sont venus nous trouver pour nous demander notre avis, comment essayer de récupérer leurs acomptes payés en République Tchèque. AEROTROPHY est le plus ancien importateur de ce pays, depuis 1996, nous distribuons des ULM Tchèque, mais nous n'avons pas pour autant une baguette magique. Nous pouvons juste vous conseiller de vous déplacer chez les constructeurs. Ils sont à moins de 2 heures de voitures les uns des autres. Si dans les années 1990, c'était compliqué de se déplacer en République Tchèque, aujourd'hui, c'est très simple, les autoroutes sont impeccables, les billets d'avions et les locations de voiture très abordables. Donc s'il y avait un seul conseil à retenir, ce serait de ne pas payer le moindre acompte, sans vous déplacer !

### 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 : ? .....
- Dossier photos essais test de flutter : ? .....
- 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 un appareil neuf 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 l'appareil sera revendu d'occasion, le nom du premier déclarant restera toujours dans la « case » constructeur des futurs documents. Certains 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<sup>ère</sup> 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.

L'administration ne procédant à aucune vérification avant de délivrer une « carte d'identification » sous le régime de la construction amateur, (l'acquéreur doit devez garder à l'esprit que nous sommes dans un régime complètement 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.

Heureusement ses comportements qui causent du tort à notre milieu aéronautique, sont minimes, mais hélas à chaque salon nous rencontrons une ou plusieurs personnes qui en sont victimes.

## **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.

Régulièrement sur les salons, des pilotes nous disent « *J'ai lu votre guide, ce n'est que du bon sens... !* » Et pourtant à chaque salon, des pilotes nous racontent leurs mésaventures. Mais ils ont tous un point commun : **Ils ne se sont jamais déplacés pour voir le stock, les structures commerciales et techniques de leur distributeur, et les usines de leur constructeur, avant d'acheter leur ULM... !**

Soyez méfiant des distributeurs qui cherchent par tous les moyens à vous présenter leurs appareils sur votre aérodrome, sous prétexte que c'est plus pratique pour vous. Soyez prêt à faire l'effort de vous déplacer auprès du distributeur et du constructeur. La plupart des constructeurs sont dans les pays de l'Est et pour quelques centaines d'Euros, vous pouvez faire le voyage en République Tchèque et République Slovaque. C'est un voyage sympa à faire avec des membres de votre club, ou en couple. Prague est une ville très accueillante, les billets d'avions et location de voiture sont très abordables. A raison de 2 constructeurs par jour, il sera très facile en 2 jours de visiter 3 ou 4 constructeurs « présélectionnés » pendant votre séjour.

Suite à votre voyage, votre avis sur les constructeurs, les distributeurs, et le monde aéronautique de l'aviation de loisir, sera nettement plus affûtés. Nous pensons que l'investissement de quelques centaines d'Euros, afin de sécuriser un investissement de plus de 100 000 Eur, **c'est cela le bon sens !!!**

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 28 ans n'est jamais superflu !

Vous trouverez ci-dessous la liste des marques et des modèles pour lesquels nous pouvons avoir un historique complet (*selon les marques et sous réserve que les ventes d'occasion nous aient été communiquées*) :

- EVEKTOR (TeamEurostar, Eurostar EV97, Eurostar SL, SportStar)
- BRM (XL8 Bristell)
- AEROPRO (Eurofox)
- AEROPRAKT (A22 VISION)
- ATEC (Zephyr, Faeta)
- TL-ULTRALIGHT (Sting, Sirius)
- JUST-AIRCRAFT (Outback)

### **Emmanuel LAURENT (propriétaire de la marque AEROTROPHY)**

- 1990 – 1995 : Importateur France des ULM 3 axes 701, 601 de chez ZENAIR (Canada).
- 1995 – 1999 : Constructeur de l'ULM 3 axes ; Trophy TT2000 de chez AEROTROPHY (Pologne).
- 1998 – 2000 : Importateur France/Belgique de l'ULM 3 axes ; JK03 de chez EKOLOT (Pologne).
- 1999 – 2013 : Importateur France/Belgique des ULM 3 axes ; TeamEurostar, Eurostar EV97, Eurostar SL, SportStar de chez EVEKTOR (Kunovice - République Tchèque).
- 1997 – 2018 : Importateur France de l'ULM 3 axes ; Eurofox de chez AEROPRO (Nitra - République Slovaque).
- 2000 – 2015 : Importateur France/Belgique des ULM 3 axes ; Sting, Sirius de chez TL-ULTRALIGHT (République Tchèque).
- 2001 – 2006 : Importateur France/Belgique de l'ULM A22 de chez AEROPRAKT (Ukraine).
- 2003 – 2015 : Importateur France/Belgique des ULM 3 axes Zephyr, Faeta de chez ATEC (République Tchèque).
- 2005 – 2008 : Importateur France/Belgique de l'ULM Gyro ; de chez ELA (Espagne).
- 2013 – 2018 : Importateur France/Belgique de l'ULM 3 axes ; XL8 de chez BRM AERO (Kunovice - République Tchèque).
- 2012 – 2018 : Importateur France/Allemagne de l'avion certifié LSA ; PS28 de chez CZECH SPORT AIRCRAFT (Kunovice - République Tchèque).