



BUSINESS MODEL

Les Hélicoptères Guimbal décollent malgré la crise

Lauréat du 11^e Prix Chéreau-Lavet qui récompense chaque année un ingénieur-inventeur pour une rupture technologique et commerciale, Bruno Guimbal s'est forgé un nom dans le cercle fermé des hélicoptères légers, dominé par les Américains.

1 L'IDÉE

Passionné par la mécanique et les aéronefs, cet ingénieur entre en 1982 au bureau d'études d'Eurocopter, avec deux diplômes en poche (Ensam et Esta). En 2000, il décide de voler de ses propres ailes pour fonder la société Hélicoptères Guimbal, localisée sur l'aérodrome d'Aix-Les Milles. Son pari fou : industrialiser un biplace superléger qui porte très haut l'innovation française sur un créneau alors monopolisé par deux constructeurs américains, Robinson (90 %) et Schweizer (10 %). En mars 2005, le Cabri construit par HG réussit son premier vol d'essai autorisé par Michèle Alliot-Marie, avec un pilote bénévole de l'armée de l'air, le commandant Olivier Gensse. En décembre 2007, HG décroche le fameux sésame auquel « *personne ne croyait* », rappelle Bruno Guimbal. Son hélicoptère est le

premier appareil produit en Europe à obtenir la certification de l'European Aviation Safety Agency (Easa). Six mois plus tard, il reçoit son agrément de la DGAC. Le seul petit constructeur d'aéronefs certifié en France livre le premier Cabri de série à l'opérateur iXair... le 19 septembre 2008. Quatre jours plus tôt, « *la faillite de Lehman Brothers déclenche la plus forte récession de l'histoire de l'aviation* ».

2 LE FINANCEMENT

Armé de courage, Bruno Guimbal lance son projet en 2000 avec 150.000 euros de « love money ». Fin 2001, Sofipaca, filiale du Crédit Agricole, finit par entrer au capital avec 150.000 euros pour financer la phase d'amorçage. Sa plus grosse subvention (500.000 euros), HG, qui est aussi soutenu par Oséo, l'obtient de la DGAC pour un contrat de recherche sur des sièges et un fuselage aux normes anti-crash. « *Nous avons aussi vendu des résultats de recherche à Eurocopter, en particulier sur notre technologie de rotor arrière caréné, qui est une pièce maîtresse en termes de sécurité.* » Après une période de turbulences financières, la société boucle in extremis,

fin 2010, son premier tour de table à 1,8 million d'euros, avec Sofipaca et ACE Management (Aerofund). Toujours majoritaire, Bruno Guimbal détient 51 % du capital et les investisseurs 33 %.

3 LA STRATÉGIE

Pour une start-up, il est difficile de décoller quand son marché domestique n'est pas porteur. Le frein ? « *L'environnement réglementaire pour l'hélicoptère est devenu un handicap terrible dans notre pays, alors qu'il en est presque la patrie* », regrette Bruno Guimbal. Au prix moyen de 290.000 euros (HT), le Cabri s'est vendu à 12 exemplaires en 2010, dont seulement deux en France, qui ont valu à HG son premier bénéfice pour un chiffre d'affaires de 3,5 millions d'euros.

4 LES PERSPECTIVES

En 2012, Hélicoptères Guimbal passe la vitesse supérieure. Le tableau de bord affiche 20 ventes prévisionnelles qui devraient générer 6 millions d'euros. Ses cibles prioritaires : l'Allemagne, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Angleterre. « *Mon rêve serait que les Britanniques nous achètent 10 hélicoptères pour*

la formation des pilotes de l'armée qui est externalisée dans le civil », projette Bruno Guimbal.

CHANTAL HOUZELLE



Le Cabri s'est vendu à 13 exemplaires en 2011.

FICHE TECHNIQUE

Date de création : septembre 2000

Président fondateur : Bruno Guimbal

Chiffres d'affaires : 3,6 millions d'euros en 2011 et prévisionnel de 6 millions en 2012

Effectif : 28 personnes

