



Séminaire A.F.H.S.H.

27, 28 et 29 mars 2009

***LE FINANCEMENT DES
HELICOPTERES SANITAIRES
HOSPITALIERS PAR LES
OPERATEURS:***

Contraintes et Perspectives

Olivier PIOT, Président

NOVA CAPITAL Sarl

1. *Présentation générale, domaine d'activités, et organisation*
2. *Leader du financement d'hélicoptères*

NOVA CAPITAL HELICOPTERES Sarl

3. *1^{er} bailleur privé français d'hélicoptères civils en 2009*
4. *Schéma type d'un leasing « SAMU »*
5. *Principaux paramètres financiers d'un leasing « SAMU »*

CONTRAINTES FINANCIERES DES CONTRATS « SAMU »

6. *Faiblesse relative des budgets*
7. *Durée courtes et renouvellements annuels*
8. *Un actif méconnu des banques*

ENJEUX FUTURS

9. *Harmonisation des réglementations européennes*
10. *renouvellement de la flotte française: vers un marché de « seconde vie » des appareils ?*

1. Une société d'investissement et d'ingénierie financière spécialiste des **financements complexes d'actifs**
2. Fondée en **2002** par une équipe de professionnels de la banque de financement et d'investissement.
3. Un acteur **indépendant** garant des meilleures conditions de marché
4. Plus de **150 millions d'euros levés** pour nos clients au cours des 18 derniers mois
5. Près de **70%** de notre activité dans le financement d'hélicoptères civils « *on shore* »
6. Nos **clients aéronautiques**: PROTEUS HELICOPTERES, MONT BLANC HELICOPTERES, HELICOPTERES DE FRANCE, HELIDAX, ELILARIO ITALIA, FREEAIR Spa, AGRARFLUG HELILIFT GMBH, AVDEF, EADS DEFENSE & SECURITY, ATR, REIMS AVIATION, REGOURD AVIATION, KOCOGLU AVIATION, AIR TOTAL, DEFENSE CONSEIL INTERNATIONAL, MINISTERE DE L'INTERIEUR PORTUGAIS, MINISTERE DE LA DEFENSE, REGIONAL (Air France), ...

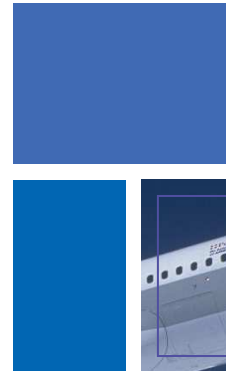
Nos domaines d'activités...

**FINANCEMENT DE
L'IMMOBILIER**
- Immobilier
commercial/résidentiel



**FINANCEMENT
D'EQUIPEMENTS**
- Équipements
industriels et tertiaires

**FINANCEMENT
COLLECTIVITES
PUBLIQUES**
- Partenariat Public
Privé (PPP)
- Externalisations
- Assistance financière à
maîtrise d'ouvrage

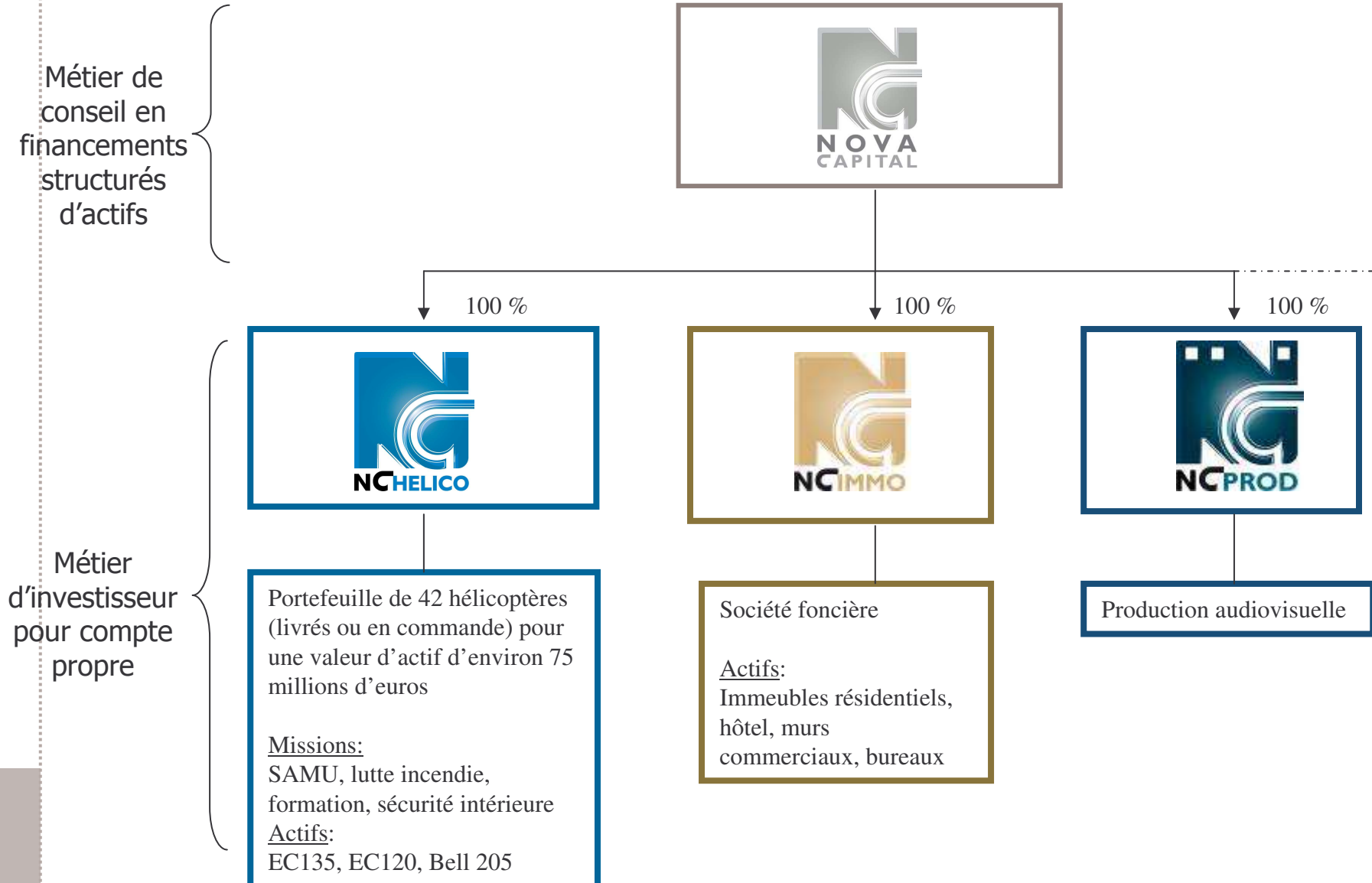


**FINANCEMENT
D'ACTIFS DE
TRANSPORT**
- Hélicoptères civils
- Aviation commerciale
et privée
- Transport terrestre et
maritime

**FINANCEMENT DE
L'AUDIOVISUEL**
- Cinéma et audiovisuel



Notre organisation ...



1. NOVA CAPITAL HELICOPTERES est une **société de leasing d'hélicoptères** à destination d'opérateurs professionnels, leaders nationaux, le plus souvent eux même adossés à des contrats moyen/long terme avec des collectivités publiques (SAMU, lutte incendie, recherche & secours, formation, etc...).
2. Un total de **13 hélicoptères sanitaires financés** par notre équipe pour l'exploitation de SAMU français, dont 4 toujours en pleine propriété.
3. En France, nous avons travaillé pour **3 des 4 principaux opérateurs**
4. Mise en place en 2008 d'un contrat de leasing sur 20 ans de 36 appareils neufs de type EC120 au profit du groupement attributaire (DCI – PROTEUS HELICOPTERES) du premier **Partenariat Public Privé du Ministère de la Défense** dans le cadre de l'achat d'heures de vol au profit de l'Ecole d'Application de L'Aviation Légère de l'Armée de Terre (EA-ALAT - Dax)
5. Une flotte de **42 appareils** (livrés ou en commande) pour une valeur d'actifs d'environ 75 millions d'euros, qui fait de la société le **1^{er} bailleur privé d'hélicoptères civils en France.**
6. Nous finançons les produits des différents constructeurs (**EUROCOPTER, AGUSTA, BELL, MD HELICOPTER**).

NOVA CAPITAL HELICOPTERES Sarl ...



EC135T1 - SAMU de Marseille



AS355N SAMU de Brest



Bell205A1 - SDIS du Var



EC135T1 Secours Avoriaz

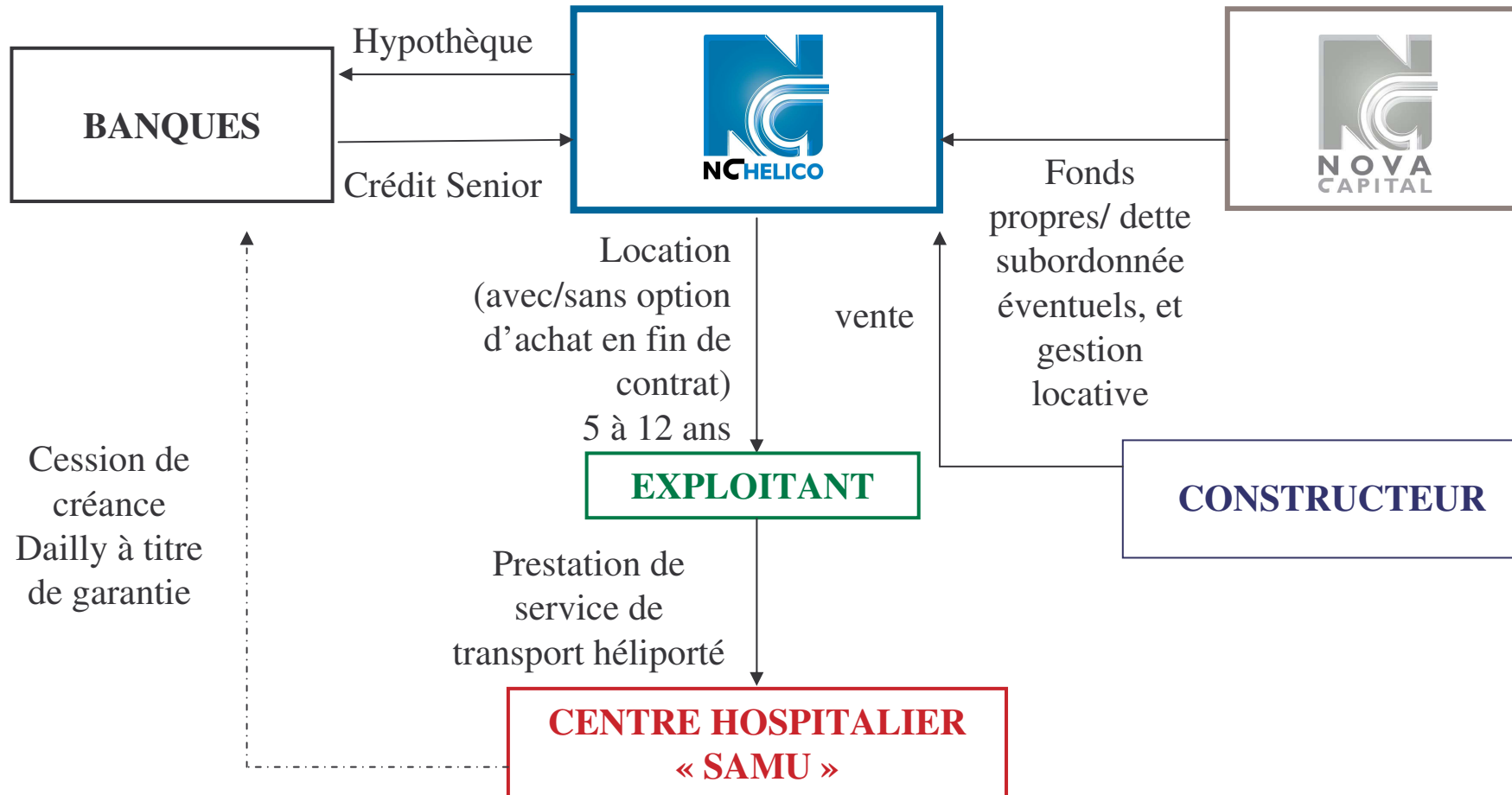


EC120 « NHE » EA-ALAT Dax

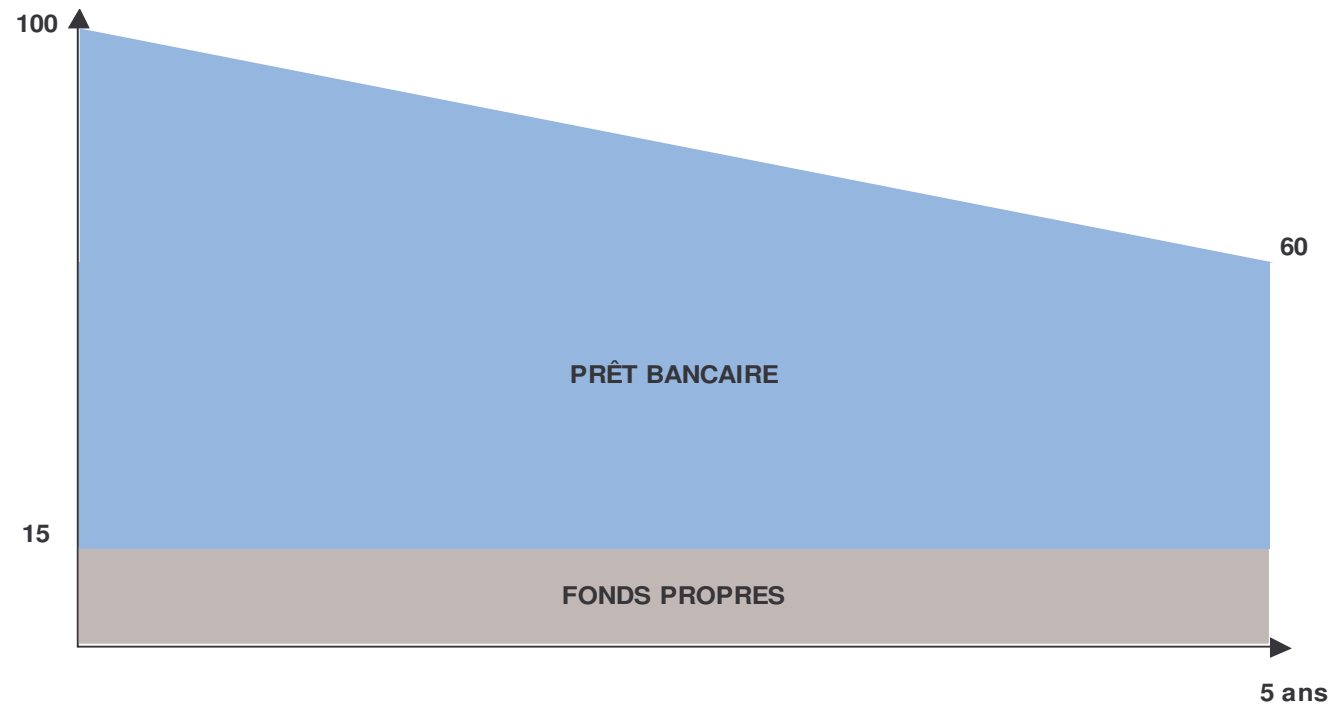


EC135T1 SAMU de Dijon

Schéma type d'un leasing ...



Principaux paramètres financiers ...



Paramètres d'ajustement du montant de l'échéance de leasing:

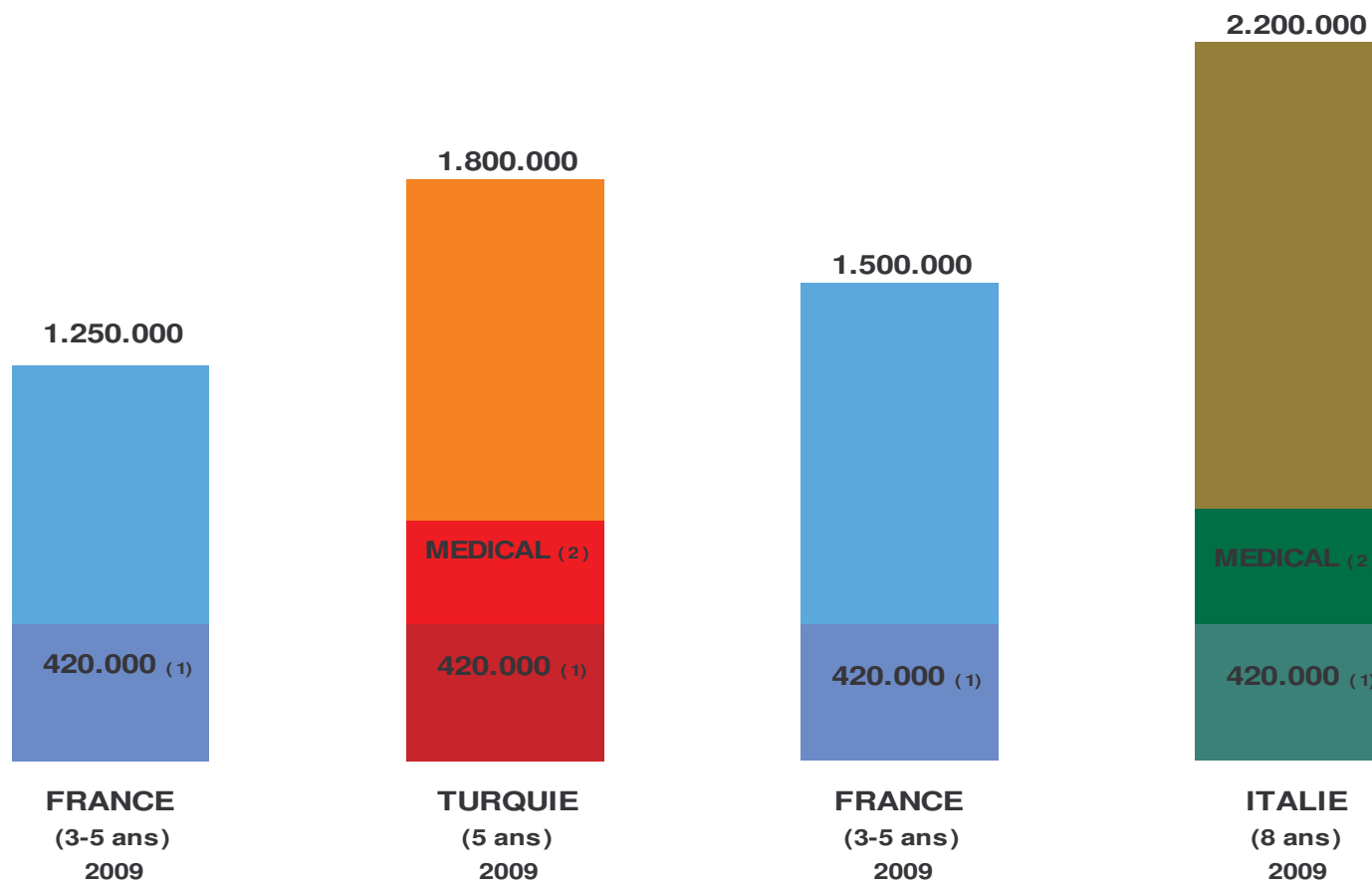
- La marge du financement
- Le prix de la machine
- Le niveau de fonds propres (opérateur ou bailleur)
- Le niveau de valeur résiduelle du prêt / la durée du financement

Faiblesse relative des budgets ...

TENTATIVE DE COMPARAISON DES BUDGETS ATTRIBUES EN 2009 POUR EC135T2 / A109POWER NEUFS

SAMU "JOUR" - 450 HDV / an

SAMU "H24" - 450 HDV / an



(1) Hypothèse 3,8 M euros, sur 10 ans, 20% de valeur résiduelle, taux de 5%
(2) Médical : médecins, paramédic, médicalisation de l'appareil

Durée des contrats et renouvellements ...

1. Moyenne des contrats des SAMU Français sur **3 à 5 ans**, à comparer avec **5 à 8 ans fermes dans les autres pays européens**.
2. Une durée des contrats plus courte que la durée de financement des hélicoptères. Le **risque de renouvellement** du contrat en cours de période de financement est un handicap très fort.
3. Le **renouvellement annuel du contrat en cours** est également très mal perçu par les banques (« contrat de 5 ans » *versus* « 5 fois 1 an juridiquement »).
4. Les **formules de révision** de prix des contrats SAMU ne prennent pas en compte les **variations de taux d'intérêts**. Les opérateurs ont le choix entre (i) prendre le risque du taux variable, ou (ii) souscrire un taux fixe plus cher et facteur de risque en cas de rupture du marché (indemnités de résiliation).

Un actif méconnu des banques ...



1. Le **«Coût Direct Opérationnel»** d'un hélicoptère (type EC135 / A109Power / MD902) est **huit fois supérieur** à celui d'un avion de ligne (type Airbus A320 ou Boeing 737).
2. Corrélativement, une **prise en compte insuffisante de la valeur résiduelle future des hélicoptères** par les banques dans leurs crédits.
3. Le **taux d'endettement élevé par nature** des entreprises d'exploitation d'hélicoptères.
4. Une **taille de dossier** qui est en pratique mal traitée par la banque commerciale (« Trop gros » pour les représentations régionales et « trop petit » pour les équipes aéronautiques des sièges nationaux).

Enjeux futurs: harmonisation européenne ...

1. Une **réglementation européenne** (JAR OPS3) qui impose régulièrement un accroissement des deux principaux postes de charge des opérateurs:
 - (i) des appareils plus performants (Catégorie A, ...) et plus chers entraînant une hausse du coût de possession de la machine;
 - (ii) des équipages plus nombreux impactant fortement les coûts d'exploitation.
2. Les perspectives de développement de **I'IFR** ?
3. La nécessaire harmonisation des régimes de **TVA**, de **fiscalité**, et de **régimes sociaux** des entreprises européennes de transports hélicoportés, notamment dans le cadre de la consolidation actuelle de ce secteur.

Enjeux futurs: renouvellement de la flotte ...



1. Les paramètres du financement des appareils ne peuvent pas être plus tirés, surtout dans un contexte de **crise financière**.
2. La mise en ligne de nouvelles machines plus coûteuses, entraînera forcément une **augmentation des prix** sous peine de mettre à mal la santé financière des opérateurs.
3. Si tel n'est pas le cas, il y a un risque fort de voir le marché français devenir un marché de **« deuxième vie »** pour les hélicoptères hospitaliers.
4. La poursuite du développement des hélicoptères sanitaires en France reste néanmoins **cruciale pour le budget de l'Etat**, car les coûts d'exploitation des appareils de la **sécurité civile ou de la gendarmerie** sont sans commune mesure avec ceux des SAMU.

NOVA CAPITAL

25 RUE WASHINGTON

75008 PARIS – FRANCE

www.nova-capital.com

Capital social: 150.000 euros

RCS: Paris B 430 226 555

Vous pouvez contacter :

Olivier PIOT

Phone : 33-1 45 61 01 10

Mobile : 33-6 80 96 11 96

Fax : 33-1 43 80 57 88

E-mail : olivier.piot@nova-capital.com