

AVIONS COMMERCIAUX

RELAER, L'EXPERT TOULOUSAIN DE L'INSPECTION D'AVIONS



Le 22 novembre dernier, Relaeer a célébré sa millième livraison d'avion. Un Airbus A330-900 délivré à Condor.

PARTENAIRE DES COMPAGNIES AÉRIENNES ET DES LOUEURS D'AVIONS, LA SOCIÉTÉ HAUT-GARONNAISE RELAEER DÉPLOIE, DEPUIS PLUS DE VINGT ANS, DES SERVICES D'INSPECTION D'APPAREILS, DIRECTEMENT AU SEIN DES UNITÉS D'ASSEMBLAGE FINAL. LA SOCIÉTÉ INDÉPENDANTE, PILOTÉE PAR MOHAMED EL-BORAÏ, VIENT DE DÉPASSER LE CAP DES 1 000 AVIONS LIVRÉS.

Sur la photo, Mohamed El-Boraï affiche un large sourire. Le 22 novembre dernier, le président de la société haut-garonnaise Reliance Aerospace Solutions (Relaeer), prestataire indépendant de services à l'industrie aéronautique, célébrait en grande pompe sa millième livraison d'avion. Un cap symbolique franchi avec un Airbus A330-900 délivré à Condor. Pour l'occasion, Mohamed El-Boraï a – comme il est

d'usage – remis un certificat à Christian Schmitt, directeur des opérations de la compagnie aérienne allemande avec laquelle Relaeer collabore depuis 23 ans.

« Notre relation remonte à 2001, dès notre création », confie le dirigeant de l'entreprise de Blagnac qui, pour ce client historique, a « assuré le bon déroulement de la livraison d'A321 au départ de Hambourg et d'A330 au départ de Toulouse ». Telle est, en effet, l'une des missions qui demeurent aujourd'hui au

cœur de l'activité de Relaeer : l'inspection des nouveaux appareils, puis l'accompagnement de leurs livraisons aux compagnies aériennes et aux sociétés de leasing du monde entier.

L'histoire de l'entreprise occitane est intimement liée à celle de l'homme qui l'a fondée en 2001. Un professionnel aguerri du secteur aéronautique qui, après des passages chez Boeing et Saudi Arabian Airlines, a rejoint Airbus en 1987 en tant que directeur régional Moyen-Orient et Afrique. Un groupe qu'il a finalement quitté quatorze ans plus tard, alors qu'il occupait le poste de vice-président en charge des services support.

« Je suis dans le secteur depuis 53 ans », s'amuse celui qui a fait le choix de monter sa propre société sur une conviction. « Je ressentais le besoin du marché pour une structure de conseil

connaissant les enjeux de l'aérien, mais aussi les aspects purement opérationnels, explique-t-il. L'idée était de tisser des passerelles entre les différents mondes ».

PLUS DE 1 000 APPAREILS LIVRÉS

Aujourd'hui, depuis son siège social de Blagnac, Relaeer déploie un large portefeuille de solutions techniques et commerciales « adaptées à chaque étape de la vie d'un avion », insiste son fondateur, qui revendique 287 clients, dont plus de 180 compagnies aériennes – comme FedEx, Virgin Atlantic Airways, Aer Lingus, Air Asia, Condor... – et un nombre croissant d'organisations de leasing et de sociétés d'investissement.

« Nous embrassons à la fois les domaines techniques,

De gauche à droite, Christian Scherer, directeur général de l'activité avions commerciaux du groupe Airbus, Mohamed El-Boraï, président de Relae, et Christian Schmitt, directeur des opérations de la compagnie aérienne allemande Condor.



société haut-garonnaise, mais aussi sur un certain sens de l'anticipation. « Nous aidons au mieux les compagnies aériennes à préparer la restitution de leurs avions, explique Mohamed El-Boraï, dont les équipes ont déjà réalisé plus de 650 inspections d'appareils de seconde main. Car il ne faut pas oublier que ce sont des sujets qui ne sont pas au cœur de leur activité ».

DE LA GESTION TECHNIQUE AU FINANCEMENT

Mais au-delà des seules inspections d'avions, Relae a bien d'autres cordes à son arc. « Quand quelqu'un a un problème, il m'appelle et je lui trouve une solution », résume Mohamed El-Boraï. La société de Blagnac réalise, en effet, différents types de prestations, au service des compagnies aériennes et des propriétaires d'avions : négociation de la location ou de l'achat d'appareils, gestion des actifs, recherche de nouveaux locataires, supervision de la maintenance, audits d'organisation « à blanc » dans le cadre de l'obtention de certifications IOSA (IATA Operational Safety Audit) et même, le cas échéant, le management de structures

en intérim. Sur le front organisationnel, Mohamed El-Boraï rappelle avoir, notamment, été mobilisé avec succès pour permettre à la compagnie aérienne Thomas Cook de regagner en rentabilité et pour conseiller les dirigeants de compagnies comme Etihad Airways et Lion Air. « Nous avons également soutenu la naissance de CMA CGM Air Cargo et, grâce à nos négociations, lui avons permis d'économiser des millions de dollars », ajoute-t-il.

Enfin, dans le sillage de Relae, une autre société soeur, nommée Ardavon (cf. encadré), a par ailleurs été créée il y a cinq ans en vue de fournir des solutions commerciales et des leviers de financement aux compagnies aériennes et, plus globalement, aux investisseurs aéronautiques. « Nous sommes petits et flexibles, nous sommes donc en mesure de nous déployer rapidement dans le monde entier et offrons une panoplie de services que peu d'acteurs peuvent offrir », résume Mohamed El-Boraï, dont le groupe – qui compte au total une vingtaine de salariés, auxquels s'ajoute une dizaine d'experts partenaires –, enregistre environ 3 M€ de chiffre d'affaires consolidé.

■ À Toulouse, Alexandre Léoty

contractuels, organisationnels et financiers », résume Mohamed El-Boraï. Un dirigeant qui, outre son implantation toulousaine, peut s'appuyer sur une entité allemande, Relae-D, fondée à Hambourg en 2014. La première grande activité de Relae et de sa société sœur d'outre-Rhin est l'inspection des appareils neufs, directement au sein des unités d'assemblage final des avionneurs.

Sur ce front, depuis leur création, les deux entreprises indiquent avoir accompagné la livraison de 1 035 appareils dont, côté Airbus, 787 monocouloirs, 130 long-courriers et 37 gros porteurs, ainsi que 81 ATR. Concrètement, les ingénieurs Relae, mandatés par les clients de l'entreprise – qu'il s'agisse de compagnies aériennes ou de loueurs – mènent des inspections poussées, ciblant à la fois la structure des avions, leurs systèmes de navigation, leurs moteurs et leurs aménagements cabine.

« Faire appel à nous a un avantage direct pour le client :

cela lui évite de devoir envoyer sur place ses propres inspecteurs qualité, qui ne seraient finalement mobilisés que peu de temps », explique Mohamed El-Boraï, dont les équipes prennent en charge chaque année une cinquantaine de livraisons, à Toulouse et à Hambourg. Autre grande activité de Relae et de son homologue allemand Relae-D : l'inspection des avions de seconde main.

« Plus de la moitié des appareils exploités par les compagnies aériennes appartiennent en réalité à des compagnies de leasing, rappelle le dirigeant. Nous représentons ces entreprises. Nos inspections, qui peuvent être réalisées un peu partout dans le monde, doivent permettre de confirmer la navigabilité et la conformité des appareils, notamment au moment où la compagnie aérienne les restitue à leurs propriétaires ».

Un travail minutieux, patient et expert qui s'appuie sur les compétences techniques de la

Ardavon, les solutions de financement

Fondée en 2019 à Blagnac, la société Ardavon est, elle aussi, présidée par Mohamed El-Boraï. Sa mission ? Donner accès aux acteurs du secteur aéronautique – en particulier aux compagnies aériennes – à des solutions de financement et à des opportunités d'investissement dans les avions. Du sourcing des appareils à leur mise en service en passant par l'évaluation financière et technique et la négociation commerciale, les équipes d'Ardavon sont présentes à toutes les étapes.

« Nous enlevons une épine du pied des compagnies aériennes, commente le dirigeant. Notre objectif est de trouver la solution la plus adaptée pour un client en particulier, et surtout pas de livrer un rapport de cinquante pages préconisant une solution générique. Nous offrons du sur-mesure ! » Et Rayan El-Boraï, fils du fondateur et vice-président de ses sociétés, d'ajouter : « Il y a un dialogue permanent entre Relae et Ardavon. Nous évoluons dans un bon équilibre. Tandis qu'Ardavon se dédie à l'aspect financier, Relae s'occupe de la maintenance et offre une gestion continue des actifs. »