

INTRODUCTION

Emmanuel De MAISTRE

Président Fédération professionnelle du drone civil (FPDC)

Je tiens tout d'abord à féliciter l'Académie et 3AF pour ce colloque qui s'annonce comme un vrai succès. Après deux ans d'expérimentation sur ce marché, je constate qu'il y a beaucoup d'attentes et que tout le monde attend tout le monde. Les opérateurs et les constructeurs attendent des réglementations plus favorables et des avancées réglementaires. Les donneurs d'ordre attendent des technologies plus fiables, plus performantes, plus économiques, et des fournisseurs capables de répondre à leurs besoins. La DGAC attend des retours d'expérience de la part des constructeurs et des opérateurs. Les opérateurs et les constructeurs attendent les commandes pour se développer, pour investir. Ils les attendent essentiellement de la part des donneurs d'ordre. Les investisseurs attendent des business plans cohérents et les moins risqués possibles, ce qui représente un challenge dans ce monde du drone.

Le danger potentiel est que s'installe un cercle vicieux entre ces différentes attentes. Hier, Stéphane Morelli a parlé du cercle vertueux de l'opérateur qui, plus il opère, plus il investit, plus il se développe, plus le marché se développe. L'objectif de ce colloque est d'identifier les potentiels points de blocage pour y répondre, et il faut y répondre car la France, selon nous, possède une certaine avance dans ce marché du drone civil, du fait de sa réglementation, du nombre d'acteurs, des expérimentations menées depuis deux ans, mais cette avance est fragile, voire très fragile par rapport à des économies beaucoup plus dynamiques, beaucoup plus financées, notamment aux Etats-Unis, où personne n'est censé voler, mais où la FAA estime à 5 000 le nombre de drones professionnels en l'air aux Etats-Unis dont personne ne sait exactement où ils sont et par qui ils sont opérés. Des sociétés en Californie ou à New York lèvent 10 à 20 millions de dollars sur des business plans drones en tant qu'opérateur ou en tant que constructeur, alors qu'elles ne sont pas censées faire du commercial. Cela pose beaucoup de questions et je pense que l'avance de la France se situe essentiellement dans le fait que les usages des drones ont été vraiment expérimentés et validés par les donneurs d'ordre eux-mêmes.

Je me fais le porte-parole de 90% de nos 300 adhérents à la Fédération. Ce sont des petites sociétés, voire des très petites sociétés, souvent même des indépendants, qui se sont lancés dans ce marché, qui ont beaucoup d'attentes, qui ont pris des risques, qui ont investi, et je pense que nous n'avons pas le droit de nous installer dans ce cercle vicieux et de trahir les attentes nées en 2012, après la réglementation créée par la DGAC. Je terminerai par un échange de mails que nous avons eu avec Nicolas Pollet il y a quelques mois. « Les donneurs d'ordre publics nécessitent des opérateurs capables de proposer des solutions clés en main à faire passer avec leur ligne métier. Ces opérateurs de drones doivent maîtriser le drone et avoir un niveau d'expertise suffisant dans le domaine visé tout en proposant des

livrables de qualité. Ces opérateurs doivent répondre aux exigences réglementaires et de qualité. Le résultat de nos dernières démarches est clair, il n'est pas possible aujourd'hui de lancer un marché de volume faute d'acteurs majeurs en concurrence. C'est un enjeu pour nous tous. Il est multiple, technique, technologique et organisationnel. Les donneurs d'ordre type SNCF et EDF dans ce contexte actuel ne peuvent pas contribuer seuls à l'émergence du marché ». Je pense qu'il y aura donc besoin de tout le monde dans la salle pour répondre à ces challenges, donneurs d'ordre, opérateurs, DGAC, constructeurs.