

TÊTE D'AFFICHE

Lehmann démocratise l'usage des drones pour la photo aérienne



DE NOTRE
CORRESPONDANT
À TOURS.

Benjamin Lehmann, président-directeur général d'un bureau d'études de 6 salariés, s'aventure sur le marché du drone. Son avion sans pilote permet de prendre très simplement des images aériennes.

L'aile en polystyrène tient dans une simple valise. Son boîtier de contrôle se loge dans un caisson grand comme un vanity. Le drone Lehmann, du nom du président-directeur général de ce bureau d'études aéronautiques créé en 2004, voyage aisément à proximité des zones à survoler.

« Nos premiers clients sont des chantiers navals et des constructeurs de travaux publics. Grâce à notre produit, leurs responsables peuvent suivre l'évolution de leurs programmes. Le drone remplace des moyens existants trop lourds à mettre en œuvre, comme un hélicoptère », argumente Benjamin Lehmann, trente-huit ans, qui est aux commandes de l'entreprise de six salariés, bientôt neuf, et de 350.000 euros de chiffre d'affaires en 2008.

Vendu le prix d'une voiture moyenne, ce modèle réduit de luxe qui vole entre 20 et 80 km/h a coûté 1 million d'euros sur quatre ans à développer. A l'issue de trois jours de formation, le client pilote un avion à distance, depuis un émetteur-récepteur perfectionné, et reçoit des images en temps réel. Assiette, altitude, jauge de batterie, l'appareil gère tous les paramètres. Grâce au GPS, il est même capable de rentrer seul.

Le concept a mûri dans l'esprit de Benjamin Lehmann, ancien commandant de bord d'Air France, désormais implanté sur l'aérodrome du Breuil, entre Blois et Vendôme (Loir-et-Cher). Cet ancien fan d'aéromodélisme s'est mis en tête de démocratiser l'accès au marché de l'aérien. « Un drone ne subit pas les réglementations complexes de l'aviation civile. Il vole n'importe où, n'importe quand. Seule la météo limite ses évolutions. Son moteur électrique et sa voilure interchangeable abaissent considérablement les coûts d'exploitation », assure Benjamin Lehmann, qui a vendu 5 exemplaires depuis la commercialisation mi-2008. Le premier est parti à Dubaï pour le suivi d'un chantier mené par un conglomerat français. Soutenu par Oséo et la région Centre, associé à Yves Michot, ancien PDG d'Aérospatiale, Benjamin Lehmann compte multiplier ses ventes par trois dès 2009. « Nous ciblons tous les photographes professionnels et aussi le marché de la vidéo aérienne, soit un potentiel de 5.000 clients dans le monde », affirme le dirigeant. Jusqu'à présent, le marché des drones a mobilisé les marchands d'armes et les militaires pour la surveillance et le renseignement, sans risque de pertes humaines. « Le rayon d'action du nôtre se cantonne à 1,5 km. A portée de fusil. Et il ne vole qu'à 80 km/h », décrit Benjamin Lehmann, qui dit viser uniquement une clientèle civile. Autre réalité, le marché de l'armement est déjà occupé par des poids lourds de l'industrie. Mais le drone Lehmann pourrait bien ne pas rester totalement civil. Un gouvernement du Moyen-Orient s'apprête à en acheter un pour surveiller ses émeutiers.

STÉPHANE FRACHET