

HELICOPTERE

Magazine



Actualité :

Hélicoptère : Soldat du feu

Portrait : René Romet, pilote de l'impossible

Portrait : René Romet, the pilot of the impossible

Heliventure : La traversée de l'Atlantique en hélicoptère

Heliventure: crossing the Atlantic by helicopter

Les championnats d'Europe à travers les yeux de François Eric Gendron

The European championship seen through the eyes of François Eric Gendron

Dossier machine : Bell 206 B3

Magazine gratuit. Ne peut être vendu

M 05413-17-F-6,00 €





Alpine Air Support

Fournisseur de pièces pour AS 365 « Dauphin »

Alpine Air Support - Dauphin helicopter parts supplier

Texte : Alexandra Picard

Photos : Alpine, Eurocopter et Christophe Kermarrec

Alpine Air Support, distributeur et stockiste de pièces d'avion, basé à Zürich, en Suisse, approvisionne en pièces de rechange des opérateurs d'hélicoptères « Dauphin » dans le monde entier. Lors d'une interview accordée à Hélicoptère Magazine, le président d'Alpine, Peter Lewis, explique l'engagement de son entreprise vis-à-vis du « Dauphin ».

Parts distributor and stocking company Alpine Air Support is located in Zürich, Switzerland and keeps Dauphin operators worldwide supplied with spare parts. In an interview with Hélicoptère Magazine, Alpine CEO Peter Lewis speaks about the company's commitment to the Eurocopter Dauphin.

Hélicoptère Magazine : Pouvez vous nous donner un aperçu des activités d'Alpine Air Support?

Peter Lewis : La société Alpine Air Support a été fondée il y a onze ans en tant que distributeur de pièces de rechange pour les opérateurs de business jets et d'hélicoptères. À cette époque, notre principale activité a concerné la vente et l'échange d'instruments et de pièces avionique, aussi bien pour des avions de type Gulfstream ou Falcon que pour le marché de l'hélicoptère qui montait alors en puissance. Aujourd'hui, nous possédons un inventaire très large d'équipements sérialisés utilisés sur Dauphin.



Hélicoptère Magazine : Can you please give us an overview of Alpine's activities?

Peter Lewis : Alpine was established as a spare parts distributor some eleven years ago to cater for business jet and helicopter operators alike. We mainly sold and exchanged avionics and instruments for types like the Gulfstream and Falcon as well as supplying spares for the growing helicopter segment. What we now have is an extremely large inventory of every conceivable serialized component for the Dauphin.

HM : Pourquoi vous êtes-vous spécialisés sur le Dauphin ?

PL : Nous avons commencé à nous intéresser au marché du Dauphin il y a huit ans, alors que certains de nos clients nous faisaient part de leurs difficultés à obtenir des pièces pour leur SA 365 N. Quand nous achetions des équipements avec de longs délais auprès des fabricants d'origine, nous nous sommes rendu compte que personne d'autre ne s'intéressait à ce type d'appareil. Nous avons donc décidé de changer cela.

HM : Ne diriez-vous pas qu'il s'agit d'un marché de « niche » ?

PL : En effet, on nous demande souvent comment nous pouvons survivre sur un si petit segment de marché ! Franchement, nous sommes tellement occupés à constituer notre stock, à gérer le pool d'échange et à suivre les matériels en réparation que nous n'avons pas à nous préoccuper de ce que pensent les autres. Nous nous consacrons totalement à fournir un service d'excellence à nos clients et, surtout, à leur livrer ces équipements « vitaux » dont ils ont besoin.

HM : Représentez-vous aussi différents fabricants ?

PL : Tout à fait. Nous sommes distributeur et stockiste reconnus par Goodrich Actuation Systems pour leurs servocommandes de rotor principal et arrière, les pompes et les clapets. Grâce à notre agrément avec Sagem Avionics (Groupe Safran), nous avons en stock tous les équipements du pilote automatique du Dauphin, y compris tous les vérins électro-mécaniques, calculateurs, gyros de verticale et tableaux de commande. Notre agrément de distribution le plus récent a été passé avec Thales Avionics Electrical System qui fabrique les génératrices et les régulateurs de voltage utilisés sur les AS 365.

HM : Pourquoi ces OEM (Original Equipment Manufacturer) majeurs, ont-ils besoin d'un distributeur stockiste ?

PL : Ils ne sont tout simplement pas structurés pour vendre du matériel en petite quantité directement à des opérateurs, ni même à des centres de maintenance. Ces entreprises sont plus particulièrement tournées vers la production, ce qui signifie des délais très longs. Par ailleurs, elles ne vendent que du matériel neuf, alors qu'Alpine a en stock du matériel réparé ou révisé, prêt à être expédié. Si quelqu'un nous appelle en situation d'AOG, (Aircraft on Ground, machine bloquée au sol), la pièce partira dans les trente minutes. Or les OEM ne sont pas organisés pour fournir ce genre de service.

HM : Avec l'Agence européenne de la sécurité aérienne (EASA) qui régit au jour le jour la vie des opérateurs, comment Alpine peut-il répondre à ces mêmes exigences de qualité ?

PL : De notre point de vue, l'une des grandes déceptions suscitées par l'évolution des choses réside dans le fait que lorsque les règlements des Joint Aviation Authorities (JAA) ont été transférés à l'EASA, aucun règlement relatif aux sociétés de distribution n'a été établi. Pour cette raison,



Instruments et pièces d'avionique disponibles pour livraison immédiate.

HM: Why have you concentrated on the Dauphin N model exclusively?

PL : We started looking more closely at the Dauphin around 8 years ago when a couple of our customers said that they were having problems in getting spares for their SA.365N helicopters. We realized that nobody else was currently catering for the Dauphin, so we set about changing that!

HM: It's a very niche market though wouldn't you say?

PL : Absolutely, people keep asking us how we survive with such a small market segment! To be honest, we are so busy building stocks, managing the exchange pool and watching the repair management side of our business, that we don't have to worry what others think, we are dedicated to providing customer service and delivering that "vital spare" which the customer needs.

HM: You represent various manufacturing companies as well?

PL : That's right. We are an authorized stocking distributor for Goodrich Actuation Systems for their main and tail rotor servos, pumps and valves. With our agreement with Sagem Avionics (Safran Group) we also stock every autopilot component on the Dauphin including all the electro-mechanical actuators, computers, vertical gyros and panels. Our newest distributor agreement is with Thales Avionics Electrical Systems who manufacture the starter generators and voltage regulators used on the AS.365 series.

HM: Why do these major OEM (Original Equipment Manufacturer) need stocking distributors?

PL : They are simply not set up to cater for sales of single units directly to operators and maintenance organizations. These companies concentrate on production which means fairly long delivery periods. However, they obviously just sell factory new parts, whereas Alpine keeps parts ready to ship on the shelf, in overhauled or repaired condition as



© Eurocopter

La flotte Dauphin restera en état de vol dans les 15-20 prochaines années.

chez Alpine, nous avons décidé de faire certifier notre société en adoptant le système de qualité le plus approprié à notre métier : le standard ASA-100 de l'Aerospace Suppliers Association. Celui-ci est fondé sur les exigences du programme volontaire d'accréditation des distributeurs de la FAA (Federal Aviation Administration), le AC (Advisory Circular) 00-56A. L'ASA nous audite régulièrement et nous fournissons toutes nos pièces avec toute la documentation de navigabilité appropriée - EASA, FAA ou TC pour le Canada.

HM: Y a-t-il des projets ou des buts qu'Alpine n'a pas encore atteints ?

PL : Nous nous trouvons dans un marché fluide. Nous ne pouvons pas budgétiser comme le ferait une grande entreprise, nous devons utiliser nos propres fonds pour garder sur étagère les bons équipements. Il semble que nous devenions meilleurs dans nos prédictions du choix des équipements à fort taux de rotation. Connaître et comprendre le marché n'est pas seulement vital : il est impératif de rester en contact avec les opérateurs et les stations service et, surtout, de rester à leur écoute. Aborder le marché de la pièce de l'EC-155 dans les prochaines années sera très significatif pour nous. C'est un hélicoptère tout à fait différent, comparé à l'AS 365, et cela demandera des investissements considérables si nous désirons maintenir un niveau de couverture aussi important que celui que nous offrons pour le Dauphin N. ■



Régulateur de tension, réf D26, fabriqué par Thales AES.

part of our exchange pool. If someone calls us with an AOG (Aircraft On Ground) requirement, we will have the part out of the door within 30 minutes; OEMs just aren't set up for this kind of customer service.

HM: With EASA requirements now a part of day-to-day life for operators, how does Alpine handle quality control?

PL : One of the disappointments from our point of view when JAA rules were transitioned to EASA was that no approval system was established for companies distributing spares. At Alpine therefore, we chose to certify our company under the most appropriate quality system available relevant to what we do on a daily basis, the ASA-100 standard (Aerospace Suppliers Association) which is based on the FAA's AC (Advisory Circular) 00-56A which is the Voluntary Distributor Approval Program. ASA audit our company on a regular basis and we supply all parts with appropriate EASA, FAA or Transport Canada airworthiness documentation. We also take great pride in the cleanliness and organization of our warehouse and dispatch area; many of our customers are amazed at the level of efficiency and organization which we bring into the parts business.

HM: Any plans or aims which Alpine hasn't yet achieved?

PL : We are in a fluid market. We can't budget like large companies; we have to use our own figures to keep our shelves stocked with the right components. We seem to be getting better at predicting the high usage items and making sure we don't have too many "slow movers". Knowing and understanding the market is not only vital, it is imperative that we keep in contact with operators and maintenance companies and listen to their needs. Moving into the EC-155 parts market will be relevant for us within the next couple of years. It is a different helicopter than the AS.365 and will require considerable investment if we are to keep the same level of parts coverage as we do for the Dauphin N series. ■