

Des avions de toutes tailles flirtent avec les cieux du Comptoir

PASSION

Un incondicional de l'électro-modélisme d'engins volants investit pour la première fois le Comptoir. Les as du pilotage passent le temps en slalomant parmi les têtes et les stands. L'engouement ne connaît visiblement aucune limite d'âge.

ÉMILIE VEILLON

«**J'** ai toujours été un fanatique des modèles réduits. Je fabriquais des petits en rêvant d'aller moi-même dans les grands», relate Pierre-André Besson, modéliste et propriétaire du showroom Li-po à Yvonand. Des centaines de modèles réduits d'engins volants de toutes tailles sont empilés autour de lui. Les télécommandes se passent de main en main, tandis que des hélicoptères et des avions volent et tournent au-dessus des visiteurs à un rythme continu. Bien qu'ils aient l'apparence de jouets et soient destinés à une utilisation en appartement, ils séduisent de plus en plus les adultes.

«C'est une toute nouvelle discipline qui est née avec ces



FASCINÉS Les évolutions des hélicoptères et autres engins volants dans la halle ont surpris plus d'un chaland. Mais attention, ces jouets sont plutôt réservés aux adultes. LAUSANNE, LE 20 SEPTEMBRE 2007

modèles à la base destinés aux enfants. Avec les membres du club de Romont, on loue une

salle en hiver pour y faire des compétitions et des démonstrations. Les figures que nous

réalisons demandent une grande habileté ainsi qu'un bon mental», poursuit le spé-

cialiste. Agriculteur de profession, il a consacré une grande partie de son temps libre à

construire des modèles. D'abord en bois, puis en polystyrène expansé, un matériau plus léger et moins dommageable. En 2004, il cesse la fabrication et se lance dans la commercialisation d'engins de tailles réduites qui fonctionnent à l'électricité.

Premier essai

C'est le chef de projet du Comptoir Edouard Debétaz qui lui a conseillé de participer à la grande foire lausannoise. Connaissant la panoplie de ses objets, il était persuadé que l'engouement serait immédiat. Cette intégration qui implique un investissement important a donné quelques cheveux blancs à Pierre-André Besson. Rentabiliser cette dernière est une nécessité, mais en même temps le passionné n'hésite pas à refréner l'impulsivité de certains acheteurs. «Quand des novices veulent acheter le plus grand et le plus cher modèle, je les rends attentifs au fait qu'il vaut mieux commencer par les plus petites tailles. En effet, il faut respecter un rythme de progression croissant si l'on veut éviter de casser son appareil en deux essais», dit-il. Une attitude bien sage, mais qui ne freine en rien l'enthousiasme des visiteurs. ■