Oyonnair ou l'aviation apocryphe

C'est l'histoire d'un itinéraire, celui d'un homme et de son entreprise. Celui d'une compagnie d'avions-taxis et d'affaires qui sait s'adapter avec souplesse au contexte économique. Une belle histoire...







Une heure du matin, l'hôpital de Marseille avertit le responsable de la gestion des vols d'Oyonnair qu'un cœur de donneur est disponible à Strasbourg. Bien huilée, la machine administrative entame sa course contre la montre. Une heure plus tard, l'équipage lance les moteurs du *Citation CJ-2* et se propulse vers les cieux pour offrir une chance de vie à un malade.

Une vision industrielle...

L'acquisition d'un tel niveau de compétence dans un domaine aussi pointu exige une longue expérience. Pourtant le parcours du fondateur d'Oyonnair, Michel Maradan, surprend par son caractère particulièrement atypique. Issu d'une famille relativement modeste, il est né en juillet 1941 à Oyonnax. A 17 ans, il réussit son CAP d'ajusteur et commence à travailler comme ouvrier dans un atelier de fabrication de moules pour les matières plastiques. Rien d'original car la vallée concentre une partie de l'industrie française dans cette expertise. Puis en 1971, à 28 ans, avec son beau-frère, ils créent leur propre entreprise, la Société moules de précision (SMP). Sans aucune expérience de manager, les deux apprentis PDG se forment sur le tas et atteignent rapidement un rythme de croisière. Un an plus tard, ils remboursent les 20 000 francs prêtés par un ami. L'entreprise prospère et emploie bientôt 70 salariés.

Conscient de l'importance de l'intégration verticale dans son corps de métier, M. Maradan démarre en 1986 Plastibell qui se spécialise dans la fabrication des pièces plastiques. Il peut ainsi offrir un service complet à ses clients. Les deux entités fusionneront en 1990 et deviendront DTP holding (www.groupedtp.com).

Quand on rencontre Michel Maradan pour la première fois, on se rend compte qu'en plus d'une personnalité fort aimable et affable, il possède une vision moderne des affaires. Est-ce le bon sens des ouvriers français qui coule dans ses veines, la présence de quelques gènes anglo-saxons acquis au cours des siècles passés ou finalement un mélange des deux qui rend cette personne si pragmatique ? Alors qu'au début des années 1980, l'aviation d'affaires en France rime avec hérésie, il a su appréhender toute l'utilité des déplacements aériens. Comme dans un conte de fée, le prince charmant était tombé amoureux de l'aéronautique dans sa jeunesse. Malheureusement, la belle fut hors de portée tout d'abord à l'ouvrier désargenté qu'il était puis, plus tard, au patron surchargé par un emploi du temps titanesque. Mais le sésame s'ouvrit finalement en 1982 grâce à un ami pilote qui le conduisit d'Oyonnax à Bourg-en-Bresse en Cessna 150. Ce court voyage convainquit Michel de se lancer dans sa passion d'enfance. Il s'inscrit à l'aéroclub et six mois plus tard décroche son PPL. Il avait compris l'intérêt de pouvoir se déplacer en avion. Dès son brevet en poche, il met à profit ses connaissances nouvellement acquises et commence à sillonner la France



Michel Maradan, l'ouvrier devenu PDG et pilote professionnel IFR.



Le Beech *King-Air 200* sur le tarmac de Lyon-Bron.



en PA-28. Michel se rappelle avec nostalgie ses débuts : « *La première année se révéla un franc succès et je pus effectuer 80 % des vols programmés. Avec 50 %, la deuxième année fut moins prometteuse et la troisième année positivement catastrophique. La conclusion s'imposait d'elle-même : je devais passer l'IFR* ».

Au début, il réfléchissait toujours comme un pilote VFR et considérait l'IFR comme une possibilité de faire une percée en cas de plafond très bas. Mais après avoir écouté de nombreux pilotes, il se rendit compte que ce type de pilotage entraîne obligatoirement une surenchère aéronautique. « *On commence par des conditions atmosphériques simples, puis comme disent les Anglais, on "push the weather" et finalement on se retrouve dans une situation au-delà de son savoir faire* ». Michel comprit qu'il devait devenir un vrai pilote IFR avec un appareil conçu pour cette utilisation.

... enfantée dans la douleur

Le besoin de se déplacer rapidement pour ses affaires vers des destinations non desservies par les compagnies d'aviation imposa à Michel Maradan d'inventer une notion originale. En 1989, il créa Oyonnair, une compagnie d'avions-taxis et comme la logique du bimoteur s'imposa immédiatement, il acheta un Piper *Chieftain* qu'il basa sur l'aérodrome d'Oyonnax. Il embaucha un pilote qui commença ses rotations. Malheureusement au bout d'un an, ce dernier eut un accident d'avion consécutif à une panne d'essence. Alors qu'il convoyait l'appareil de Chambéry à Oyonnax, il perdit ses deux moteurs au-dessus de la couche. Il parvint cependant à percer et à se poser dans un champ sans se blesser et avec un minimum de casse. L'appareil fut démonté et transporté dans un atelier pour les réparations.

Une fois la tempête apaisée, Michel comprit qu'il allait devoir se séparer de son pilote qui avait commis une faute élémentaire. « *Mes clients ont continué à me faire confiance mais à une seule condition : As-tu gardé ce pilote ? Si oui, on ne vole pas avec toi* ». De plus, il consulta de nombreuses personnes dans le milieu et comprit qu'il devait opter pour un avion pressurisé et biturbines. Il vendit donc le Piper, acheta un *King-Air 90* (F-GBPZ) et embaucha un nouveau pilote, Monsieur Daniel Vovk, qui lui resta fidèle jusqu'en 2004.

Comme un malheur n'arrive jamais seul, Michel dut affronter une autre déconvenue. Comprenant les limitations du terrain local, il s'engagea dans un projet ambitieux : « *Je voulais agrandir l'aérodrome et le déplacer dans un lieu qui permettrait à la piste d'accueillir les vols IFR. Une colline au-dessus de la ville offrait toutes les conditions nécessaires à cet objectif. J'ai donc monté un dossier et contacté les autorités compétentes* ». Après avoir navigué à la rame dans les méandres des diverses administrations, il parvint à réunir les acteurs ou décideurs (DGAC, DDE, etc.) pour finaliser son dessein. Novice en politique, il avait oublié un facteur essentiel. Le terrain d'Oyonnax se trouve sur la commune d'Arbent. Même s'il est entretenu par sa voisine Oyonnax, les édiles locaux détiennent les droits juridictionnels sur les installations. Michel commit le pêché originel : il omit d'inviter le maire d'Arbent. La rancune du politicien frappa de plein fouet cette magnifique tentative. Une





Le *King-350* près au départ à Bron.

Pilotes aux multiples facettes

« L'aviation d'affaires est une école extrêmement formatrice. Les pilotes doivent apprendre à se débrouiller dans toutes les situations et parfois les plus délicates [voir l'encadré Rapatriement médical] et intégrer les conditions locales. Ensuite ils pourront accomplir toutes les missions que leur offriront d'autres compagnies » **annonce le P-DG d'Oyonnair. Le recrutement se fait soit par connaissance soit par CV.**
La direction regarde les motivations, les objectifs des candidats et les convoque pour un entretien. Elle souhaite aussi embaucher des pilotes qui ont une solide formation. Par définition, un pilote est un individu indépendant. M. Maradan cherche à découvrir des aviateurs qui ont des capacités à travailler en équipe. Embauché avec un CDI, un commandant de bord gagne en moyenne 3700 euros net et un copilote 2200 euros net, plus un treizième mois. La société prend en charge la formation (renouvellement de qualifications, contrôles en ligne et hors ligne, *Multi Crew Cooperation*, etc.). La formation représente 6 % des heures de vol et ce n'est pas anodin dans un budget. En compagnie de transport, les pilotes n'ont droit qu'à deux qualifications pour piloter deux types d'avions différents. Comme la société possède trois types d'avion, cette contrainte pose un problème de sélection. Comme Michel attache beaucoup d'importance à la formation, il a donc opté pour avoir des instructeurs internes qui lui permettent de contrôler la qualité et d'acquérir une autonomie de fonctionnement. Fait particulier dans ce milieu, une entreprise avec un CTA ne peut pas employer des pilotes non liés à la société avec un contrat. Des dérogations peuvent être obtenues par la DGAC qui tient compte de l'expérience des prétendants. Cette contrainte supplémentaire complique encore plus la gestion du personnel.

semaine avant d'obtenir les autorisations, un véto parvint à l'apostat. Ce diktat mit un terme à cette ambitieuse entreprise. « *Je reconnais avoir fait une erreur de marketing. Je le regrette car si mon projet avait réussi, il aurait pérennisé le terrain qui est la cible des promoteurs immobiliers. Il a d'ailleurs failli fermer il y a deux ans et l'épée de Damoclès reste suspendue. Heureusement, l'aéro-club est propriétaire de quelques parcelles sur le terrain et peut contrecarrer les féroces appétits* ». Cette mesquinerie locale a fait perdre aux deux villes des revenus potentiels. « *Après cet échec, j'ai recherché un autre terrain car je ne pouvais pas opérer efficacement. Bourg-en-Bresse m'a contacté et m'a promis d'équiper la piste en IFR si ma compagnie d'avions-taxis s'installait en ses terres* ». La commune de Bourg fit construire une tour de contrôle et constitua un dossier. Au bout d'un an, rien ne vint, au bout de deux ans rien ne vint et finalement en 1994, Michel avertit la ville qu'il ne pouvait plus attendre et déménagea à Lyon-Bron. La commune de Bourg-en-Bresse n'avait pas su prendre en compte la lenteur de l'administration française. A partir de Bron, il peut opérer de manière efficace.

... qui combat l'orthodoxie...

« *J'ai toujours tenu à séparer mes activités industrielles dans le plastique et ma compagnie d'aviation. Je ne voulais pas faire l'amalgame entre mes entreprises qui tournaient bien et une autre société qui démarrait avec un préjugé défavorable dans le milieu des affaires en France. Avec le recul je suis satisfait d'avoir agi ainsi car ma première mission était toujours de convaincre les clients potentiels qu'un déplacement en avion privé constituait un gain de temps appréciable. Il fallait être vraiment persuasif* ». Pour atteindre cet objectif et accomplir parallèlement sa passion d'enfance, Michel a utilisé une stratégie bicéphale. Premièrement, il fallait faire découvrir les avantages d'un avion-taxi. Comment ? Tout simplement en embarquant clients et banquier dans un avion qu'il pilotait lui-même, pour leur faire visiter en Pologne une usine qu'il venait de faire construire. Au retour, il avait gagné son pari. Tout en appréciant le confort du vol, les passagers se rendirent compte du gain de temps (aller-retour dans la journée) et de l'absence de tracas administratifs pour faire un vol direct sur Varsovie. La même preuve est valable en France. Un Rouen–Oyonnax en avion se fait en un peu plus d'une heure alors qu'en TGV ou en voiture, les hommes d'affaire doivent bloquer deux jours. « *Il faut éviter de dire que l'on voyage en avion par passion. Le but de ce moyen de communication doit être industriel. Il faut extraire les clients du traditionnel carcan qui enferme l'aviation d'affaires dans une tour d'ivoire du luxe. Le marketing de cette idée doit faire référence au gain de temps et non au plaisir procuré par ce type de vol. Cette attitude est propre à la France car les Français ont un rapport particulier avec l'argent. L'aviation d'affaires est parfaitement acceptée dans les autres pays d'Europe. Pour s'en convaincre, il suffit de regarder les types*


La planche de bord et l'aménagement intérieur du King-Air 350.



Le cockpit du Beech 1 900.

et les immatriculations des avions sur les aéroports internationaux ». Quelques rares aéroports en France accueillent des jets privés. Par exemple Cannes possède un parc d'avions magnifiques et rutilants. Cependant, les immatriculations sont pratiquement toutes en LX (Luxembourg), OO (Belgique), OE (Autriche), G (Grande-Bretagne), D (Allemagne), etc. La pauvreté du parc français se lit sur les carlingues de ces *jets*. En plus, les difficultés rencontrées sur les aéroports français compliquent la tâche des pilotes : « *A Varsovie* [EPWA], *l'aviation d'affaires est bien organisée. A Carcassonne* [LFMK], *c'est la croix et la bannière pour décoller* » déclare avec amertume le PDG pilote.

Deuxièmement, il voulait démontrer qu'il prenait à cœur cet objectif de transport rapide. Comme il tenait à avoir les mêmes compétences que ses pilotes, il a décidé de passer ses qualifications : IFR et CPL. Il a réussi la première en 1991 et la deuxième en 1994. « *Lors de mes entraînements pour la qualification aux instruments, j'ai eu la chance de passer entre les mains d'un ancien militaire qui avait toute la rigueur de son ancien métier et savait transmettre son savoir avec pédagogie. Par contre, dans cette aventure, il ne faut pas compter son temps et garder l'œil rivé sur la réussite* ». Mais le plus dur restait à faire : obtenir la QRI (Qualification en radio-communication internationale). Michel n'avait jamais pratiqué l'anglais. « *J'ai commandé tous les documents chez ATA communication à Paris. Quand j'ai ouvert le dossier avec lequel je pouvais évaluer mes connaissances en anglais, je fus sidéré. J'ai donc rangé tout le matériel dans un tiroir et j'ai pris des cours particuliers et suivi des stages. Deux ans plus tard, je réussissais cette qualification et je devenais par la même occasion un pilote professionnel complet et entièrement autonome* ». Sa passion l'entraîne aussi vers l'aviation de montagne et il passe sa qualification sur roue avec Jean-Paul Ligonet après avoir été préparé par Jean-Pierre Gignot. « *Je connais toutes les altisurfaces de la région et je prenais plaisir à voler dans les Alpes. De temps en temps, en hiver, je mettais mes skis dans l'avion et je montais à Courchevel. C'était une époque formidable que j'ai adorée* ». Après avoir égrené les diverses étapes de sa formation, Michel conclut, comme tous les







L'intérieur du fuselage du Beech 1 900D d'Oyonnair.

pilotes, qu'il est temps que l'Europe mette sur pied un IFR privé. « *Je n'arrive pas à comprendre que l'on fasse passer des qualifs en N en France. Il doit y avoir une solution à trouver* ».

… en étant novatrice et audacieuse

Au début, Oyonnair fonctionnait comme une toute petite entreprise familiale. Un pilote et un copilote formait l'ossature aéronautique. Quand l'un d'eux était absent, M. Maradan le remplaçait. En 1996, il fait rentrer un ami entrepreneur dans l'entreprise et change d'avion. Le F-GBPZ est cédé et remplacé par un *King 90 A* (F-GNMA), plus confortable et plus rapide que le premier. Avec 450 heures par an, 500 heures dans les bonnes années, l'entreprise survit. D'ailleurs au cours de son histoire, Michel a dû la renflouer trois fois, preuve que gérer ce type de compagnie ressemble à une gageure, notamment en temps de crise pétrolière. De temps en temps, des contrats inhabituels parvenaient jusqu'au bureau : « *Pendant trois ans, nous avons effectué le relais radio pour Europe 1 pendant le tour de France. Le journaliste embarquait son équipement et nous survolions en altitude la grande boucle. Puis le téléphone satellite est apparu et a mis un terme à notre contrat de 100 à 110 heures pour trois semaines ce qui n'était pas négligeable* ».

Au début des années 2000, Michel a commencé à réfléchir à des alternatives pour diversifier Oyonnair. En 2003, avec son chef-pilote Daniel Vovk, il décida de s'orienter vers le rapatriement sanitaire et en liaison avec la Société lyonnaise LMI (Lyon Medical International), il acheta un *King-Air 350* (F-GTEM). « *C'est un avion exceptionnel. Il peut s'envoler avec les réservoirs pleins et tous les sièges occupés. Comme le marché n'était pas saturé, les compagnies d'assurance avaient besoin d'un avion capable d'emporter trois civières et qui soit à disposition. Pour la petite anecdote, aucun avion de ce type n'était classé transport public en France. Nous fumes les premiers* ». De temps en temps, la machine fait du transport de passagers et couvre tous les pays d'Europe. Cet avion fut vendu en mai 2011.

Le *King-Air 90* (F-GNMA) est aussi vendu à M. Francis Brochon qui le prête à la compagnie. En 2009, une autre entente cordiale s'établit avec une société de Rhône-Alpes dont le pilote prenait sa retraite. Les deux entreprises investissent dans un *King-200* (F-HEAL) qui transporte soit des passagers soit des organes.

La stratégie d'Oyonnair consiste maintenant à



A bord du Beech 1 900D.



Oyonnair a investi dans un Beech 1 900D, idéal pour les rapatriements sanitaires.





acheter des avions assez récents pour éviter tous les problèmes de maintenance qu'un avion plus ancien peut causer et de l'amortir sur 10 ans.
Oyonnair faisait aussi épisodiquement du transport d'organes. Le PDG poursuivit dans sa logique médicale et décida de passer à la vitesse supérieure avec l'achat d'un *Citation CJ-2* pour quatre millions d'euros. Avant l'entrée de la société sur le marché, les hôpitaux s'engageaient dans un parcours du combattant pour pouvoir transporter des dons d'organes. Maintenant, un seul numéro est disponible 24 heures


Oyonnair opère à partir de Lyon-Bron.



Du transport d'organes au rapatriement médical

A l'exception des besoins pour les jeunes enfants, les dons d'organes doivent se faire uniquement à l'intérieur des frontières nationales de chaque pays d'Europe. Des abus et des trafics eurent raison de cette idée généreuse paneuropéenne. L'exception fut maintenue pour les jeunes car les dons sont relativement rares. Une fois l'appel reçu, les pilotes décollent de Bron et vont chercher l'équipe médicale (chirurgiens, etc.) n'importe où en France.
Puis, l'avion repart vers le terrain proche de l'hôpital où se trouve le donneur. Si la piste est fermée, Oyonnair contacte les autorités compétentes qui vont se charger d'accueillir l'avion. Les chirurgiens se rendent à la clinique et procèdent au prélèvement. Pendant ce temps, les pilotes attendent sur le tarmac. La tâche accomplie, le compte à rebours commence. En effet, plus l'organe prélevé est greffé rapidement et plus les chances de réussite augmentent. L'ambulance arrive toute sirène hurlante. Les médecins déposent la « glacière » dans la carlingue. Le Citation obtient une priorité de vol pour se rendre à destination le plus rapidement possible. Pendant ce temps, le receveur est préparé. Une fois à terre, une autre ambulance vient chercher l'organe et le personnel médical qui va effectuer la greffe. Si un deuxième don est programmé, l'avion recommence le cycle sauveteur. « *La première fois que les chirurgiens sont montés dans l'avion, ils ont insisté pour que je cale bien la glacière. Puis ils m'ont regardé et m'ont demandé avec détachement : vous n'avez rien à manger car notre journée n'est pas terminée. Une telle froideur peut surprendre au premier abord, mais il vaut mieux qu'ils gardent la tête claire et l'estomac plein pour s'assurer du succès de l'opération. Après plusieurs vols, on s'habitue mais la première fois, je fus un peu saisi* » narre Michel.
Concernant le rapatriement médical, le scénario ressemble à celui du transport d'organes avec cependant une bonne dose d'exotisme en plus. Une fois l'appel parvenu à Bron, un équipage (pilote et copilote) décolle avec à bord tout le matériel médical, un médecin et un(e) infirmier(e). Une très grande partie des interventions se fait sur le pourtour méditerranéen. Arrivés à bon port, ils se garent sur le tarmac, attendent les ambulances et avertissent la France du délai. C'est à ce moment là que les qualités de pilote ne sont pas suffisantes pour mener à bien l'opération. Souvent un visa est indispensable pour entrer dans le pays et comme personne n'en possède tout le monde attend donc près de l'avion et le plus souvent sous les ailes pour se protéger de l'ardeur du soleil car même le trajet à l'aérogare n'est pas autorisé ! Taxes et essence se paient très souvent en liquide. D'ailleurs, un jour, raconte M. Maradan, les pilotes se sont trouvés confrontés à une situation genre *Catch 22*. « *Avant de partir, les officiels signifient à l'équipage qu'ils*







Aux dernières nouvelles

Les difficultés économiques ont forcé M. Maradan à vendre le Beech 1900 à Chalair aviation. « *Les rapatriements sanitaires se faisaient principalement à partir du Maghreb et de l'Egypte. Les révolutions ont bouleversé le paysage diminuant très fortement la demande qui est passée de 500 vols à 170 en 2011* » déplore le PDG.

Il est en passe de restructurer sa société afin de la remettre sur les rails et de relancer l'activité. L'entreprise n'est pas en difficulté mais des actions correctives sont nécessaires. Une fois de plus, les qualités humaines de M. Maradan vont permettre à Oyonnair de surmonter ses problèmes en impactant le moins possible sur le personnel. Il faut reconnaître qu'il est particulièrement délicat de gérer une compagnie de transport aérien, notamment en temps de crise. A l'époque ou « acheter français ou produire français » revient à la mode, souhaitons bonne chance à Michel qui a su prouver qu'une entreprise française peut s'imposer sur ce marché.



La conjoncture économique a récemment obligé à vendre son Beech 1 900D à Chalair.

sur 24, 365 jours par an. Un contrat fut signé avec les hôpitaux du Sud-Est. L'avion totalise environ 400 heures par an sur ce marché.

Pour l'instant l'entreprise fondée par M. Maradan s'est établie sur le marché national et sert même de modèle pour les transports d'organes. Mais la rude concurrence oblige les dirigeants à rechercher des concepts qui leur permettent de se démarquer des compétiteurs. La flotte s'est enrichie d'un nouvel avion, un Beech 1 900D. « *Avec cet appareil, dans lequel on peut se tenir debout, Oyonnair peut offrir un service supplémentaire pour les rapatriements sanitaires. Il est possible de ramener les accompagnants ainsi que leurs bagages* » explique Michel.

Sans baguette magique, mais en utilisant uniquement son talent et ses compétences, l'ouvrier autodidacte d'Oyonnax a su créer une société qui emploie 750 personnes avec des usines en France, au Mexique et en Pologne. Il a réussi à accomplir son rêve d'enfance et grâce à sa persévérance et son travail à savourer sa passion aéronautique.

Pour l'anecdote, Michel Maradan est toujours membre de l'aéro-club d'Oyonnax, mais comme il n'a pas le temps de faire les 12 heures réglementaires, il doit repasser tous les deux ans sa qualification monomoteur avec un examinateur !

Pierre-Philippe REILLER,
photos Oyonnair et auteur



doivent s'acquitter du droit d'atterrissage. Les pilotes accèdent à la demande et tentent de se diriger vers le comptoir. A ce moment, les préposés leur interdisent de quitter l'avion. Patients, les aviateurs expliquent qu'ils vont avoir des difficultés à payer la taxe sans pouvoir se rendre sur les lieux appropriés. Les obstinés fonctionnaires refusent de leur accorder l'autorisation. Après une demi-heure de négociations, finalement, des pandores locaux accompagnent les pilotes qui ont dû auparavant se plier à la coutume locale du bakchich». Le retour en métropole se fait sans difficulté et le blessé est déposé à l'hôpital approprié. « *Il faut donc des équipes très soudées pour résoudre tous les problèmes qui peuvent émerger*» conclut le PDG.

Finalement, si vous devenez donneur de moelle osseuse, pensez que l'essence même de votre être pourra voyager en *Citation CJ2*. Alors, plus d'hésitation, courrez vers le centre de transfusion sanguine le plus proche de chez vous. Plus d'infos www.dondusang.net ou sur mon site http://desirs.ailes.free.fr