

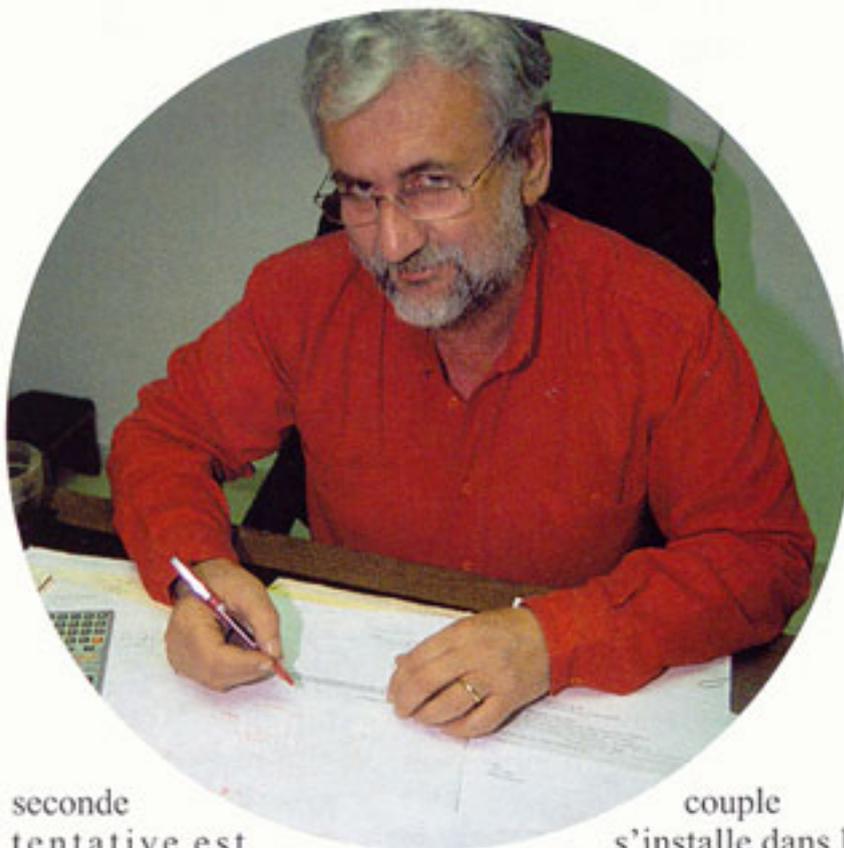
Le combat d'une vie

Depuis plus de vingt ans, l'entreprise israélienne Apco Aviation bâtit une des plus belles réussites industrielles de l'histoire du vol libre. Un succès intimement lié à la ténacité d'un homme, Anatoly Cohn.

Texte et photos : Michel Ferrer

Depuis 30 ans qu'il produit des machines volantes, Anatoly Cohn a pris l'habitude d'esquisser lui-même les grandes lignes de ses modèles

En 1972, Anatoly Cohn, alors âgé de 24 ans, est contraint de quitter son Ukraine natale. Ce jeune ingénieur en construction mécanique qui rêve de voler, construit clandestinement un chariot destiné à motoriser un delta. Une chose qui dans l'union soviétique des années 1970, est formellement interdite. Découvert, il dispose de 10 jours pour quitter le pays avec sa famille : alors que les parents d'Anatoly voit là la possibilité de réaliser leur projet d'immigration en Israël, le jeune homme vit mal ce départ précipité ressenti comme une punition... Mais arrivé en Israël, il apprend aussitôt à voler en delta, et en 1974 démarre une petite production au 5^e étage de l'immeuble où il vit... Cette première entreprise dépose le bilan au bout d'un an. Enseignant à l'université, Anatoly relance plus tard la production de deltas au sein d'un kibboutz près de Jérusalem. Cette



seconde tentative est plus heureuse. La marque "Agur" (Aigle en Hébreu) produit 300 ailes par an en 1979 et 1980 et est représentée dans plusieurs pays. L'ambition du jeune entrepreneur naît en 1981 quand il souhaite devenir "le plus gros fabricant d'ailes dans le monde". En 1982, Anatoly se marie et crée Apco Aviation (pour Agur Products Company ou Applebaum / Cohen). Le

couple s'installe dans la station balnéaire de Netanya et lance en 1983 la production sous licence du Vector, un ULM tube et toile à ailes rectangulaires...

Surfer sur la vague du parapente

C'est René Coulon, patron de presse et premier distributeur en France qui va mettre le

pied d'Anatoly à l'étrier du parapente en lui proposant de produire les voiles de Système K (association VLD / Ailes de K). Le marché est alors en plein boom mais le tissu Bainbridge utilisé va se révéler poreux et les suspentes à gaine nylon posent des problèmes de rétrécissement. En 1987, Anatoly sort plusieurs modèles (Caddy 9 caissons, Dream...) pour le marché allemand alors en pleine éclosion. En homme d'affaires avisé, Anatoly surfe sur cette vague très rentable, réalisant des produits simples à fabriquer et vendus chers ! Mais en 1989 un accident enporte le distributeur Apco. L'allemand Mathias Betch, qui le remplace, décide peu après de créer sa propre marque (Flight-Design) et va faire produire ses modèles en Chine. Or en Allemagne, c'est le distributeur qui est détenteur de la licence d'homologation des modèles par le DHV. Premier épisode d'une relation houleuse avec le marché

allemand dont Apco va rester absent durant près de 10 ans. Malgré cela, les ailes israéliennes connaissent un succès croissant dans le monde, et acquièrent une réputation de robustesse (grâce entre autre à l'utilisation du tissu Gelvenor). Parallèlement à l'activité de sous-traitant, notamment pour Trekking, Anatoly développe la gamme Apco : Speedstar, Hilite, Starlite, Astra, Supra... La notoriété arrive avec les records de distance du pilote canadien Chris Muller (146 km au Canada), et des Sud-Africains Alex Louw (284 km en 1992 sous Astra) et Andrew Smith (250 km à but déclaré, en 1994 sous X-Tra)...

Changement de stratégie

Chaque année, Apco est récompensée par le ministère de l'Industrie israélien pour ses performances à l'export, le marché intérieur du vol libre en Israël étant infime. C'est en 1995 que l'activité de l'entreprise atteint son apogée avec plus de 3,8 millions \$US de chiffre d'affaires, constitué par 2 300 parapentes, 2 500 parachutes de secours et plus de 2 000 harnais. Des résultats obtenus avec discrétion, dans l'ombre de la marque Edel, leader mondial, qui pavoise dans les compétitions internationales. Anatoly fait alors construire à Caesarea une superbe usine de 3 200 m², sur deux étages. Un investissement de 3 millions \$US dont Anatoly se plaît à répéter qu'il est "le fruit du travail du vol libre". Mais cette réussite éclatante n'enlève rien à la grande frustration qu'il éprouve dans son bras de fer permanent avec le DHV. Anatoly profite de



Situé à quelques minutes de l'usine, le front de mer de Natanya offre une soufflerie naturelle, idéale pour effectuer les tests en vol

l'inauguration de l'usine fin 1997, en présence des représentants de la presse spécialisée européenne, pour dénoncer la ségrégation dont il est l'objet en Allemagne. Doué d'une perception aiguë de l'évolution du marché, il réalise le danger de se retrouver isolé en raison de l'accord passé entre les fédérations allemande, autrichienne et suisse. Et alors que le DHV délègue en 1998, une partie des homologations à Alain Zoller en Suisse, Anatoly saisit l'opportunité et fait

passer les tests en vol (DHV 1-2) des Santana et Sierra en Suisse. Il réussit même à inviter les représentants du DHV, et à faire homologuer le processus de fabrication de sa nouvelle usine en évitant ainsi le joug d'un distributeur tout puissant. Une démarche qui tend à se généraliser aujourd'hui parmi les constructeurs.

Outil industriel

Avec cette usine, Apco dispose sans doute d'un

des plus beaux outils industriels du petit monde du parapente... Chaque matin, Anatoly rassemble ses chefs d'ateliers devant un grand planning, pour décider des priorités du jour. La production actuelle est revenue à 150 parapentes par mois (pour une capacité maximum de 250 unités/mois), à laquelle s'ajoutent sellettes, parachutes et kites (distribués sous la marque Air X-Trem). En outre, Apco fournit un marché très intéressant de 300 à 500 voiles pour les



Apco est très actif sur le marché US des gros parachutes motorisés

en bas : Richard Berkmann rejoint l'équipe de développement en apportant son expérience des tests DHV

gros chariots de paratrike américains. Anatoly fait preuve de solidarité avec ses anciens compatriotes, les 70 employés sont tous des immigrés d'origine russe, car c'est une population très exposée au chômage. Anatoly les a formés et les dirige tantôt avec un ton paternel, tantôt avec une apparente rudesse. Le recul récent d'Apco sur certains marchés s'explique en partie par de nouveaux démêlés avec le DHV, en raison d'homologations initialement accordées à certains modèles et qui ont été retirées par la suite. Désireux de mettre toutes les chances de son côté, Anatoly a embauché en 2004 un pilote de développement allemand en remplacement d'Alex Louw qui a mis au point les ailes pendant près de dix ans. Richard Berkmann est un expert des procédures DHV puisqu'il a participé à l'homologation de 58 modèles en 10 ans pour de multiples compagnies. De fait, il connaît bien les testeurs, un atout considérable... Anatoly Cohn en plaisante : "si ça ne marche

pas avec lui, je ne saurai plus à quel saint me vouer !"

Le premier produit de leur collaboration est la Salsa, une aile présentée à l'occasion de la Coupe Icare. Les deux premières tailles S et M ont effectivement accompli les tests DHV 1-2, alors que la XS et la L sont en cours.

Pèlerin infatigable

Volontiers provocateur, tour à tour bougon ou enjôleur, Anatoly Cohn est toujours chaleureux... une forte personnalité qui fait preuve d'une longévité remarquable dans un milieu très volage et sujet aux vagues passagères ! La résistance d'Anatoly vient surtout de son pragmatisme. Il ne s'est pas égaré comme l'ensemble des autres fabricants qui se sont retrouvés une fois leader du marché puis ont sombré dans la folie des grandeurs (Ailes de K, Falhawk, ITV 1, Edel...). Apco est toujours restée en marge de la course à la performance. "Je concentre tous mes efforts pour que mes distributeurs gagnent de l'argent, car ce sont eux qui amènent de

nouveaux clients dans l'activité. Je ne veux pas investir dans la compétition car elle est stérile pour le sport. Le marché mondial est à peine d'un peu plus de 20 000 voiles, il devrait être dix fois supérieur", déclarait Anatoly Cohn il y a quelques années. Depuis trente ans, il arpente les allées des salons de l'aviation légère, à la recherche des bonnes astuces et sans succomber aux décorums souvent tapageurs. Râleur infatigable, il connaît mieux que personne la valeur de l'effort consenti et sait apprécier le chemin parcouru : "Je reconnais que j'ai beaucoup sacrifié, y compris une partie de ma vie familiale (il a quatre enfants), plusieurs fois, ma femme a voulu divorcer... Je suis très conscient que dans 10 ans, je serai peut-être sous terre ou hors du coup, aussi une de mes principales préoccupations est de préparer un futur à Apco : nous avons un savoir-faire, une tradition, et j'aimerais que quelqu'un poursuive ce que nous avons entrepris." Il y a une facette du personnage qui est peu connue : "J'ai toujours du

plaisir à embaucher de jeunes collaborateurs et à en aider d'autres à monter leur propre affaire". Ainsi, l'an passé, il a aidé de jeunes techniciens à installer un atelier en Bulgarie : "Cela ne me rapporte absolument rien, mais ils seront peut-être un jour de bons partenaires..." Un autre exemple est celui de Gabriel Canada et Alvaro Valdes, qui étaient les distributeurs d'Apco en Espagne. Quand ils lui ont annoncé qu'ils avaient l'intention de démarrer leur entreprise (Windtech), Anatoly n'en a pas été contrarié et leur a souhaité bonne chance : "J'ai cru en leur succès car ils sont talentueux ; ils sont venus se former à la fabrication, nous sommes toujours en excellents termes, et nous échangeons des informations". Quand à la compagnie ukrainienne Aéros qui est en passe de devenir leader sur le marché du delta : "Ce sont tous des anciens des avions Antonov, leur designer Peter Vaskevitch est venu en stage ici, ils ont appris le business... je les considère un peu comme mes enfants !" ●



Questions à Anatoly Cohn

Aérial : Qui est concepteur chez Apco ?

Anatoly Cohn : C'est un travail d'équipe, il n'y a pas de designer qui fait tout par lui-même. Ma responsabilité est de définir les modèles dont nous avons besoin et les points à améliorer. Nous en discutons, mais je choisis les paramètres de base, comme le profil, la forme en plan, l'allongement, la structure... Ces paramètres donnent une grande part du résultat final, et je ne veux pas avoir à blâmer qui que ce soit si nous faisons de mauvais choix ! Ensuite, mon bras droit Oleg Dza-naev dessine le parapente (ancien ingénieur chez les avions MIG, il est également responsable de la production d'Apco). Aussi souvent que je le peux, je vais rejoindre mes pilotes de développement, pour recueillir leurs impressions sur le terrain : les modifications pour le jour suivant sont décidées en commun, généralement en soirée, lorsque l'usine est calme... Ces modifications sont réalisées le matin suivant, pendant que les pilotes effectuent le contrôle des parapentes produits la veille. (les gonflages de contrôle s'effectuent à proximité immédiate de l'usine).

Aérial : Quelle est la "philosophie" des produits Apco ?

AC : Faire des voiles qui durent longtemps, avec les meilleures performances possibles, sans sacrifier la sécurité... Nous ne faisons pas de voiles de pure compétition car il y a quelques années, j'ai perdu un ami cher, et j'ai décidé de ne plus proposer ce genre de voiles, que j'estime trop dangereuses. Nos hauts

de gamme Bagheera, Simba, Keara, ne sont pas des intermédiaires malgré leur homologation DHV 2, mais des voiles de hautes performances pour pilotes expérimentés, étudiées pour offrir une bonne sécurité passive.

Aérial : Pourquoi les bords d'attaque sont-ils très cloisonnés ?

AC : 40 % de l'avant du profil donnent 90 % de la portance de l'aile. On pourrait cloisonner partout, mais ce serait lourd et cher. Nous mettons des cloisons tous les 7-8 cm en bord d'attaque pour limiter les déformations et le ballooning des caissons, tandis que les parties arrières

optimisés : nous arrivons à réduire significativement la traînée en réduisant le nombre et le volume des coutures entre les niveaux de suspentage... Tout ceci n'est pas forcément spectaculaire, mais cela fait partie d'un ensemble efficace.

Aérial : Les bouts d'ailes effilés semblent parfois à contre-courant ?

AC : Chaque designer suit sa propre voie, mais nous avons vu que des bouts d'ailes plus larges et "puissants" posaient d'avantage de problèmes de stabilité spirale par exemple. Le fait d'être isolés en Israël nous a aidé à suivre notre propre voie, sans trop nous préoccuper

des supermen, avec des machines exigeantes, délicates à poser. À l'opposé, le paratrike se développe car n'importe quel gros américain peut le pratiquer... J'ai bien peur que le parapente ne suive le même chemin que le delta ; ce n'est qu'un hobby, et il doit rester simple, facile à pratiquer. Tous les ans, nous perdons des clients qui font des mauvais choix et arrêtent à la suite de frayeurs ou accidents. Je suis un chef d'entreprise, et nous sommes de plus en plus à nous battre pour un marché qui ne grossit pas. Le résultat est que beaucoup de professionnels quittent cette activité plus pauvres qu'ils



Table de contrôle des suspentages avant le montage sur les ailes

travaillent plus sagement et librement... Nous essayons de faire les voiles les plus lisses possibles pour obtenir une bonne glisse. C'est pourquoi depuis 1994 les suspentes sont cousues directement dans les intercaissons, sans sanglettes de suspension qui sortent à l'intrados. Les suspentages aussi sont

des modes ou des tendances : chaque fois que nous avons sauté un pas pour suivre une tendance, nous avons eu un problème !

Aérial : Comment voyez-vous le futur du parapente ?

AC : Le delta est quasi-mort, parce qu'il s'est transformé en sport pour

ne l'ont abordée : je ne crois pas qu'il y ait beaucoup de monde qui ait pu mettre un peu d'argent de côté, comme j'ai réussi à le faire. Je regretterai toujours que nous n'ayons jamais pu faire un travail commun de promotion pour notre sport, mais la situation est ainsi, je ne peux pas la changer.