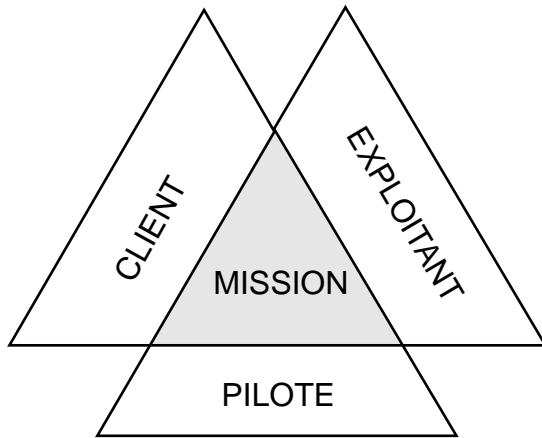


# Gestion des risques pour hélicoptère



*Pour peu qu'ils s'entraident, le client, le pilote et l'exploitant peuvent atteindre leurs buts respectifs sans compromettre la sécurité du vol.*

C'est un fait qu'environ 80 % de tous les accidents sont le résultat d'une erreur humaine. Les défaillances mécaniques, lorsqu'elles se produisent, sont loin d'être aussi catastrophiques qu'elles l'étaient il y a 20 ans. Par conséquent, les programmes de prévention des accidents mettent l'accent sur les facteurs humains et la nécessité d'éliminer autant de risques que possible avant le décollage. Un de ces facteurs est le rapport triangulaire qui existe entre le client, l'exploitant et le pilote. En l'absence d'une compréhension et d'un respect véritables des besoins de chacun, le pilote peut inutilement devenir la victime des deux autres.

Le pilote d'hélicoptère est particulièrement vulnérable puisqu'une bonne partie de son activité est cyclique. Il y a des périodes d'activité frénétique au printemps, en été et en automne. Le désir de maximiser la production et de

réduire les coûts ne peut qu'ajouter à la tension d'un pilote qui est déjà exposé à une tâche dangereuse. Le stress et la fatigue sont souvent le résultat de pressions exercées par le client et l'exploitant. Ces pressions, combinées à des facteurs personnels, peuvent rapidement accabler le pilote.

Le rapport triangulaire entre le client, l'exploitant et le pilote est un jeu complexe de personnalités et d'opinions discordantes en ce qui concerne l'exécution de la tâche. Le but du client est d'exécuter la tâche aussi rapidement que possible selon le budget alloué et l'exploitant, lui, est motivé par le profit. Les besoins du pilote, par contre, ne sont pas aussi clairement définis. Au début, il est motivé par le désir de voler. Une fois que ce désir est satisfait, l'intérêt financier peut primer, et plus tard, le temps passé à la maison avec la famille devient important. Il n'en demeure pas moins que tout au cours de ces étapes, la sécurité personnelle revêt une importance capitale. Le pilote qui est incapable de se défendre peut rapidement devenir la victime du client ou de l'exploitant sans scrupules.

La solution est un message en trois points :

Le client doit être mis au courant des limites de l'hélicoptère et de l'équipage. Il doit reconnaître la compétence de l'équipage de conduite et sa capacité d'analyser les missions difficiles et d'évaluer les risques de danger. Les équipages de conduite doivent avoir le dernier mot quant aux procédures du vol.

Le rôle de l'exploitant est plus complexe. Il a le devoir de fournir le bon hélicoptère et le bon pilote pour le travail à effectuer. Toutefois, l'appui accordé au pilote est tout aussi important. Cet appui commence avec les négociations du contrat avec le client, moment auquel l'exploitant peut indiquer les procédures de sécurité en vol, et se poursuit pendant l'exécution du travail. Il est nécessaire d'établir les procédures d'utilisation normalisées (SOP) et d'assurer l'entretien sur le terrain. En outre, ce

qui est de la plus grande importance, la gestion doit afficher, face au client et au pilote, sa loyauté et son appui en ce qui concerne les décisions prises par l'équipage de conduite pendant le travail. La gestion par la coercition n'a pas sa place dans l'industrie. Le pilote doit être capable d'exécuter ses tâches sans avoir peur d'être persécuté.

Le pilote doit apprendre à reconnaître son propre comportement négatif (agressivité ou repliement) et à travailler à renforcer les aspects positifs (assurance) de sa personnalité. Son désir de plaire ne doit pas nuire à la sécurité du vol. La maîtrise de soi et la gestion du profil de vol sont suffisamment compliquées sans qu'on leur ajoute les pressions du client et de l'exploitant. Le pilote qui a devant lui quatre semaines de travail à effectuer dans la brousse peut facilement développer un sentiment d'impuissance face aux événements de la vie, p. ex. être séparé de sa famille. Certains pilotes peuvent être démoralisés avant même que le travail commence; ainsi, les pressions de l'exploitant et du client ne font qu'amplifier ces sentiments.

Le rapport triangulaire est un jeu complexe entre personnalités. C'est pourquoi il est important d'établir tout d'abord une compréhension mutuelle quant aux priorités de chacun. Ensuite, une motivation positive par l'intermédiaire d'une formation efficace, d'un bon entretien et de procédures d'utilisation normalisées (SOP) encouragent et entretiennent une attitude positive dans le poste de pilotage. Pour peu qu'ils s'entraident, le client, le pilote et l'exploitant peuvent atteindre leurs buts respectifs sans compromettre la sécurité en vol.

*Communiquez avec votre agent régional de la Sécurité du système au sujet du vidéo, La gestion des risques pour hélicoptère.*