

descendez du Nord, vous avez une compagnie solide, Ethiopian Airlines qui est suivie immédiatement par Kenya Airways qui a développé terriblement son marché intra-africain, surtout depuis que cette compagnie a été privatisée, depuis sept/huit ans en partenariat avec KLM que je dois saluer parce qu'elle a permis un vrai développement de cette compagnie filiale. D'habitude, les maisons-mère ont du mal à accepter que la filiale grandisse. Après, c'est le vide sur le continent mais on retrouve Air Mauritius qui fait ceci de remarquable : elle couvre bien son marché touristique du Nord vers Maurice et fait une bonne ouverture sur l'Asie et le Pacifique. Il est clair qu'avec cette ouverture-là, si elle avait des connexions sur le continent, l'île Maurice aurait pu être une plaque tournante pour aller vers l'Asie-Pacifique. Plus bas vers le sud, il faut mentionner la première compagnie d'Afrique qui est South African Airways. Elle est une référence claire. La première compagnie d'Afrique à avoir été acceptée dans la Star Alliance, le groupe de Lufthansa. Cela veut dire que, dans ce grand groupe, Lufthansa est au Nord alors que SAA fait le relais au Sud. Effectivement, elle a un réseau très vaste et très développé. Elle va sur l'Amérique latine et d'autres régions comme l'Asie-Pacifique. Sur la côte occidentale, il y a des expériences. Je mentionnerai la Senegal International qui a été relancée avec le partenariat de Royal Air Maroc mais, en l'absence d'Air Afrique dans cette région, on peut avoir d'autres ambitions. On peut avoir une plus grande compagnie qui serait plus intercontinentale. Mon vœu est de voir les compagnies citées créer ce que nous appellerons la "coopétition", la coopération et la compétition, nous concurrencer là où nous sommes seuls et coopérer là où nous sommes en compétition avec le reste du monde. Nous pouvons développer un marché domestique africain qui nourrirait nos hubs et ces derniers peuvent coopérer entre eux. C'est la seule façon de faire jeu égal avec les méga compagnies qui pénètrent nos marchés et qui ne feront de cadeaux à personne.

#### **Quel est le rôle de l'AFRAA dans tout cela ?**

Cette philosophie est la raison d'être de l'AFRAA. Nous voulons amener les compagnies membres à se connaître. On fait des affaires lorsqu'on se connaît, quand on se fait confiance. L'AFRAA doit aussi scruter l'horizon, voir les grosses tendances de l'industrie et les faire connaître aux opérateurs. Aujourd'hui, nous avons un gros défi pour le ticket électronique.

#### **Justement où en est-on avec ce projet ?**

Avec le ticket électronique, les ordinateurs pourront imprimer les tickets et, avec le téléphone mobile, on pourrait avoir accès aux programmes de vols et faire des réservations. Il y a dans la téléphonie une révolution qui se profile et qui fera que tout le système de distribution va changer. Peut-être même la façon de voyager parce que nous pensons déjà intégrer le passeport, les références, la sécurité dans une même carte électronique. Etant donné qu'on est convaincu qu'on doit reconquérir nos marchés et construire un marché domestique dynamique, l'AFRAA favorise une libéralisation effective pour tous les transporteurs africains. Nous souhaiterions que cela précède la libéralisation mondiale parce que cette dernière tue déjà un certain nombre de compagnies.

#### **Concrètement, quels seront les axes de votre action ?**

Il nous faut créer les infrastructures nécessaires pour qu'il y ait plus d'échanges économiques et de tourisme. Afin de faire cela, nous avons décidé au Caire de ne pas attendre tout le monde mais de créer le Club of the Ready and Willing (CREW), regroupant ceux qui sont disposés à libéraliser le trafic aérien immédiatement. L'adhésion se fera sur une base volontaire. Peut-être que dix pays suffiront pour couvrir 80% du marché. Et lorsque les retombées seront claires tout le monde adhèrera. Notre deuxième priorité sera le passage, avant la fin de cette année, à la billetterie électronique, notamment avec l'aide d'Air Mauritius pour la formation. L'AFRAA a négocié des prix de groupe pour que nos compagnies aient accès à cette technologie à moindres frais. Il faut aller plus loin, il nous faut accompagner nos compagnies de manière à ce qu'elles s'adaptent au nouveau monde électronique. La troisième priorité est de mesurer que la globalisation se fera à nos dépens. Nous risquons de disparaître du marché du transport aérien si nous ne voyons pas les menaces et ne réalisons pas qu'à terme cette globalisation est irréversible. Au lieu de se croiser les bras et dire que ce n'est pas juste, il faut créer des stratégies. Celles-ci impliquent que nous ayons nos propres alliances en vue de grands ensembles. Ce que j'appelle de mes vœux, ce sont des regroupements autour de grandes compagnies. Finalement le transport aérien a besoin de sécurité.