

Interview

Cheikh Tidiane Camara

Le président du conseil de surveillance du cabinet Ectar, spécialisé dans les études et le conseil en transport aérien, analyse la situation du ciel africain.

« L'Etat doit initier les projets, les opérateurs privés les mener à terme »

Comment se porte le secteur du transport aérien en Afrique ?

Il se porte comme partout ailleurs, dans une conjoncture internationale qui n'est pas très favorable. Il y a des compagnies qui vont bien, d'autres beaucoup moins. Même si l'on sait qu'en Afrique, à l'exception de quelques cas particuliers, le transport aérien ne se porte pas très bien en général. Beaucoup de compagnies meurent, pendant que d'autres naissent, essentiellement à l'initiative des Etats (Sénégal Airlines, Camair-Co, Mauritania Airlines, etc.)

Aujourd'hui, on a l'impression d'une abondance de compagnies dans la sous-région ouest-africaine ou chaque pays possède sa propre compagnie nationale. Est-ce une bonne chose ? Je ne le pense pas. La solution ne peut pas être de multiplier le nombre de concurrents sur les seuls axes porteurs de trafic

Quels sont les axes dont vous parlez ?

Les plus importants en Afrique de l'Ouest sont ceux qui desservent Dakar, Abidjan,



Le président du conseil de surveillance du cabinet Ectar, Cheikh Tidiane Camara

Bamako, Accra. Sur des relations comme Dakar-Abidjan, Dakar-Conakry, Dakar-Bamako, il existe trois à quatre vols par jour, effectués par Air Sénégal, Air Mali, mais aussi Ethiopian et Kenya Airways. En revanche, vous trouverez très peu de dessertes sur Niamey, Monrovia et Freetown. Sur ces axes importants les opérateurs se livrent à une farouche concurrence.

Est-ce au bénéfice des passagers ?

A première vue, oui. Quand il y a de la concurrence, les prix sont appelés à baisser. Mais la qualité du service en souffre, en Afrique en tout cas. Comme je vous le disais, les moyens ne suivent pas toujours. Chez la plupart des compagnies, les avions

ne sont pas de première génération, la qualité des services n'est pas au standard international, la pérennité des opérateurs pas assurée. A tel point qu'il est souvent arrivé que des passagers se soient retrouvés en plan dans une ville parce que la compagnie était défaillante ! Pour résumer : la concurrence, oui a priori, mais la concurrence au détriment de la qualité de service et de la sécurité, non. En réalité, nos pays sont des petits marchés : ils doivent mutualiser leurs moyens pour répondre aux exigences d'un transport aérien fiable et moderne.

Quelles compagnies ont-elles intérêt à se mettre ensemble ?

Difficile de répondre à cette question, car



les entités existantes ont des promoteurs différents, voire antagonistes. Les autorités politiques, les organismes spécialisés, l'African Airlines Association (Afraa), l'Union africaine et d'autres leur ont déjà demandé de créer les synergies qui pourraient contribuer à l'amélioration de leurs services. Les opérateurs ont même fondé des structures pour pouvoir mutualiser les moyens. Sans aucun résultat. Car la stratégie diffère d'une compagnie à une autre. Il sera difficile de les convaincre de travailler ensemble.

En plus, les petites compagnies africaines ont souvent ce qu'elles appellent pompeusement des « partenaires stratégiques ». Chacun de ces partenaires a sa propre motivation, incompatible avec celle des autres. Je ne suis même pas sûr qu'elle le soit avec les intérêts réels du transport aérien africain.

Le groupe Agha Khan est présent au Mali et au Burkina, avec des compagnies différentes. Y a-t-il des synergies entre les deux ou chacune exploite-t-elle son pavillon séparément ?

A mon avis, ces deux compagnies n'ont pas créé de synergie à la hauteur de ce qu'elles devraient faire. Elles ont le même partenaire stratégique, le même type d'avions et devraient donc pouvoir mutualiser un certain nombre de choses. Je pense qu'elles le font d'une certaine manière, mais pas au point de permettre de réaliser de vraies économies d'échelle. Il y a une raison à cela : dans les deux Etats, le partenaire face au groupe Agha Khan est le gouvernement. Or, les gouvernements malien et burkinabè n'ont pas la même façon de voir les choses et ne

parlent pas toujours d'une même voix. Quand l'Etat est présent dans le capital, la compagnie est souvent tributaire des décisions politiques. Voilà pourquoi les synergies nécessaires ne sont pas créées.

En parlant de partenariat stratégique, comment expliquez-vous l'échec entre la Royal Air Maroc et Air Sénégal ?

Ce partenariat a été décidé au niveau politique et on a demandé ensuite aux compagnies de le mettre en œuvre. De mon point de vue, ce mariage ne répondait pas aux besoins de deux stratégies de développement convergentes. Chacune des compagnies en question a poursuivi sa propre stratégie, qui n'était pas forcément compatible avec l'autre. Elles ont fini par s'affronter. Le Sénégal envisageait d'avoir une compagnie nationale, au standard international, avec des dessertes continentales. Une ambition légitime. La Royal Air Maroc (RAM) voulait, elle, se développer dans la zone subsaharienne de manière à conforter son hub de Casablanca. Les deux ambitions ne se rejoignent pas. Pour que le partenariat entre deux compagnies aériennes – comme pour toute autre entreprise – ait une chance de réussir, il doit se décider au niveau des managements, et pas seulement au niveau des politiques.

Quel conseil donneriez-vous au gouvernement africain qui doit prendre des décisions en matière de transport aérien ?

Je lui dirais de créer le cadre réglementaire permettant d'exercer une activité de trans-

port aérien libre et concurrentielle. C'est le cas au niveau continental, comme le précise la décision de Yamoussoukro qui crée un espace unique, sans frontières. Je demanderais aux chefs d'Etat d'observer les engagements qu'ils ont pris eux-mêmes, car ils sont tous signataires de cette décision adossée au traité d'Abuja. Cela dit, il y a beaucoup de choses à dire sur la décision de Yamoussoukro. L'Etat en Afrique doit créer les règles du jeu de la libre concurrence, les respecter en toute transparence et laisser les promoteurs privés exercer leurs compétences dans ce domaine – comme dans d'autres aspects de la vie économique. Le rôle de l'Etat n'est pas de créer des compagnies aériennes, même si on constate que seuls les projets initiés par les Etats et les organisations régionales africaines aboutissent. Et cela pour une simple et bonne raison : ils ont les moyens d'imposer leurs décisions. Cette façon de faire n'est pas une bonne chose. Je le répète : l'Etat doit initier les projets, mais à charge des opérateurs privés de les mener à terme. Et de les réussir.

Le transport aérien peut-il être suffisamment rentable pour attirer de nombreux investisseurs ?

C'est une activité difficilement rentable. Les investissements sont lourds et les marges minces. De plus, en ce qui nous concerne, nos marchés sont petits. Cela ne veut pas dire que c'est impossible. La preuve : il existe des compagnies africaines subsahariennes qui se portent bien, comme South African Airways (SAA), Kenya Airways et



Ethiopian Airlines. Les promoteurs privés s'installeront sur nos marchés quand ils sauront qu'ils pourront rentabiliser leurs investissements. Il faut leur donner les moyens et des assurances pour cela, et les laisser agir.

Plusieurs compagnies africaines ont des ambitions régionales : RAM, Kenya Airways, Ethiopian, SAA... Quelles sont, selon vous, celles qui développent la politique la plus cohérente ?

A mon avis, elles ont toutes une politique de développement cohérente, même si je donnerais un plus à Kenya Airways et SAA. Elles continuent de se déployer vers toute l'Afrique et de s'implanter sur des marchés qui ne leur sont pas acquis a priori. Cela demande un réel savoir-faire et beaucoup d'investissements.

C'est moins le cas avec Ethiopian, car cette compagnie bénéficie d'un marché captif. A Addis-Abeba se trouvent le siège de l'Union africaine et celui de Commission économique des Nations unies pour l'Afrique (CEA). Cela fait beaucoup de personnel avec leurs familles venant de tous les pays africains, soit un marché annuel de plusieurs milliers de passagers. En réalité, toutes ces compagnies sont à féliciter, car elles tirent crânement leur épingle du jeu, dans une conjoncture défavorable.

Quid de la Royal Air Maroc ?

Comme les autres compagnies maghrébines, la RAM a un bon standard. Toutefois,

la conjoncture et un certain nombre d'éléments la pénalisent en ce moment. Par exemple, l'ouverture de son espace aérien aux compagnies étrangères, notamment celles, européennes, à bas coût. L'Europe est le premier marché de la RAM, où la concurrence se fait sur des standards européens. Est-ce que la RAM y a été suffisamment préparée ? Je n'en suis pas sûr. Les managers ont-ils eu les moyens et pris les décisions stratégiques à temps ? N'oublions pas qu'il s'agit d'une compagnie qui appartient à l'Etat marocain. A cela s'ajoute la conjoncture, que toutes les compagnies connaissent : crise économique mondiale, hausse du prix du pétrole, printemps arabe...

Ce que je dis pour la RAM est valable pour toutes les compagnies maghrébines, même si la Tunisie a décidé de différer l'ouverture de son espace aux compagnies européennes. Cela dit, la RAM a un potentiel sans commune mesure avec Air Sénégal, Air Mali ou Air Burkina.

Les compagnies du Golfe qui lorgnent vers l'Afrique peuvent-elles bousculer celles déjà bien implantées sur le continent ?

Elles vont les bousculer en prenant quelques parts du marché. L'avenir de l'activité aérienne, comme de pas mal de secteurs, se trouve en Afrique. Les compagnies qui seront absentes du continent africain dans les dix prochaines années auront tort. Donc, il vaut mieux y être. Celles qui s'implantent le font sur des marchés ayant un fort potentiel : Nigeria, Ethiopie et Afrique du Sud. récem-

ment, la compagnie sud-coréenne a signé un accord de partage de codes avec Ethiopian. Cette compagnie asiatique va vendre toutes les destinations africaines desservies par Ethiopian, et vice-versa. Elle pourra vendre de n'importe quelle partie de l'Afrique un vol sur la Corée du Sud. Pour elle, c'est une opportunité d'être présente sur les marchés africains ; pour les compagnies africaines, c'est une occasion d'ouverture sur le marché sud-coréen.

Un tel partenariat se fera au détriment d'autres compagnies. Aujourd'hui, quelqu'un qui part du Bénin ou de Lagos vers Hong Kong est obligé de passer par Paris Londres ou Frankfurt. Ce ne sera plus le cas. Air France, British Airways, Lufthansa en pâtiront forcément. A elles de trouver des arguments pour y pallier.

Le réseau SN Brussels Airlines est-il susceptible de concurrencer Air France ?

Sûrement. Brussels Airlines est en train de reconstituer le réseau de Sabena, et Sabena était le concurrent direct d'Air France en Afrique. Elle vient perturber le positionnement de la compagnie française sur le continent. La grande différence, aujourd'hui, c'est que ces compagnies font partie d'une alliance puissante, la Star Alliance. Je fais confiance à Air France pour ne pas rester les bras croisés. Elle trouvera les réponses qu'il faut.

On parle beaucoup de la présence chinoise en Afrique, mais celle-ci n'est pas visible dans le transport aérien...

Les compagnies chinoises sont peu connues dans notre zone. Même ceux qui vivent en France ne les voient pas. Il faut dire que nos destinations traditionnelles ne sont pas celles desservies par les Chinois. Néanmoins, je peux vous affirmer que les compagnies chinoises s'intéressent à l'Afrique. Elles ne vont pas tarder à venir. Certaines s'implantent déjà par le biais de partage de codes. Ethiopian va en Chine et les Chinois viennent en Ethiopie sur cette compagnie. Les entreprises chinoises et la communauté chinoise sont de plus en plus nombreuses sur le continent. Leurs compagnies aériennes vont suivre, cela ne fait aucun doute. ■

Jean-Mathis Foko