Triplement des vols entre la Tunisie et l’Algérie

21 vols au lieu de 7 précédemment : une belle avancée pour les vols réguliers entre les deux pays. Même si le charter ne bénéficie pas du même élan.

L’accord signé hier mardi 28 juillet entre le Directeur de l’Aviation civile Habib Mekki et son homologue algérien Youssou Sammain permet, pour chacun des deux pavillons nationaux, de passer de 7 vols hebdomadaires (selon l’ancien accord datant de 1963) à 21 vols. En effet, le pavillon tunisien pourra ainsi programmer 14 vols sur Alger et 7 vols sur la province algérienne dont les villes de Constantine, Oran et Béjaïa. Côté algérien, l’accord prévoit la desserte de Djerba, Sfax et Tozeur-Nefta.

La nouveauté de cet accord réside aussi dans le fait qu’il habilite l’ensemble des compagnies du pavillon national de chacun des deux pays à opérer ces vols. Ainsi, Khaled Chelly, DG de Tunisair Express, déclare étudier le lancement de deux vols hebdomadaires sur Constantine et Béjaïa, alors que Karim Dahmani, Directeur commercial de Nouvelair, se déclare intéressé *« en premier lieu par Alger, sans exclure les régions ».*

Enfin, les vols charter passent de 30 rotations par saison (mai à octobre) à 40 avec une amélioration pour les délais de traitement des demandes qui passe de 30 jours à 15 jours. Cependant, ces 40 rotations équivalent à un peu plus de 5000 sièges, ce qui ne représenterait que 0,4% du flux touristique algérien sur la Tunisie (1,3 millions l’année dernière).

Opinion : la stratégie tunisienne du transport aérien est à revoir d’urgence !

Hakim Tounsi, patron du tour-opérateur Authentique International, réagit à l’annonce d’une chute de 25% du trafic de Tunisair au premier semestre.

A partir de 2006, Tunisair a entamé la mise en place d’une stratégie élaborée par un bureau d’étude international, Lufthansa Consulting ; une stratégie visant, entre autres, la conversion des heures de vols charter en heures de vols réguliers. Cette stratégie a conduit à une réduction continue de la part du charter dans l’activité et le chiffre d’affaires de Tunisair au profit de la part du trafic régulier.

Suite à la révolution de 2011 et devant une incertitude sur la tournure des évènements, la majorité des tour-opérateurs ont annulé le plus gros de leurs engagements charter et ont protégé leurs réservations de séjours touristiques sur les vols réguliers de Tunisair en réservant des blocs sièges (BS) sur toute l’année.

En constatant une augmentation du trafic régulier suite à la récupération du volume charter par les vols réguliers, les instigateurs de la stratégie commerciale de Tunisair consistant à convertir les heures de vol charter en vols réguliers avaient crié victoire, malgré nos mises en garde. Car il était prévisible que le trafic provenant des tour-opérateurs devait tôt ou tard disparaître de chez Tunisair : soit pour aller vers d’autres destinations que la Tunisie dans l’hypothèse du prolongement de la crise du tourisme tunisien, soit pour retourner vers le charter dans le cas d’un redémarrage du tourisme vers la Tunisie, mais avec d’autres compagnies que Tunisair, qui se désengageait volontairement du marché du charter en appliquant des tarifs plus élevés que ceux des compagnies européennes.

Aujourd’hui, nous sommes dans le premier cas de figure, avec une crise persistante du tourisme tunisien ayant conduit les tour-opérateurs à annuler

en masse leurs réservations en blocs sièges sur les lignes régulières de Tunisair pour acheminer leur clientèle vers d’autres destinations.

Tunisair se retrouve de fait confrontée aux limites du véritable marché régulier, hors clientèle touristique, qu’elle se partage désormais avec Transavia et Nouvelair – qui ont augmenté sensiblement leur offre sur la Tunisie à des prix low cost que je juge suicidaires – puis Air France et Syphax, deux autres compagnies opérant sur notre destination avec des prix comparables à ceux pratiqués par Tunisair.

Au total, rien qu’entre entre Paris et Tunis, il y a quotidiennement un trafic régulier composé de 4 vols Tunisair, 4 vols Air France, 3 vols Transavia, 1 vol Nouvelair et un vol Syphax, soit au total 13 vols. Avec une capacité moyenne par vol de 160 sièges, ceci donne près de 2 100 sièges par jour, ce qui est énorme en termes de capacité aérienne régulière par rapport à la demande !

Cette situation ne profitera à personne et occasionne déjà des pertes insoutenables à toutes les compagnies opérant sur la Tunisie.

A mon sens, une révision rapide de la stratégie du transport aérien en Tunisie s’impose pour redonner du souffle au compagnies opérant sur le trafic régulier, et aussi pour mettre en place une politique de transport touristique charter agressive et adaptée aux besoins de notre pays qui souffre d’un manque de remplissage flagrant de sa capacité hôtelière.

Hakim Tounsi

Report des négociations sur l’Open Sky

Le Directeur Général de l’aviation civile, Hatem Moatameri, a indiqué que le troisième round des négociations avec l’Union européenne sur l’Open Sky ne se tiendra pas ce mois-ci comme prévu, mais est reporté au mois de septembre prochain.

Un report qui n’est pas le premier, et parions qu’il ne sera pas le dernier.

Syphax : augmentation du capital

La compagnie Syphax Airlines s’apprête à augmenter son capital à hauteur de 30%.

Après son introduction en bourse l’année dernière, la compagnie Syphax Airlines s’apprête à augmenter son capital à hauteur de 30% ; une augmentation dont les détails seront précisés lors de l’assemblée ordinaire de Syphax qui se tiendra le 28 juin. Cette décision du Conseil d’administration de la compagnie est motivée par la pression qui n’a cessé de s’exercer sur la trésorerie de l’entreprise, du fait d’une prolongation exceptionnelle de la crise en Tunisie.

Cette augmentation de capital pourrait voir la position des investisseurs et porteurs tunisiens se renforcer du fait de leur « droit préférentiel de souscription », même si on parle aussi de la probable venue d’un partenaire d’un pays du Golfe. Au sein de la compagnie, on ne cache pas une préférence pour un partenaire industriel et non seulement un investisseur financier.

Syphax Airlines cumule quelque 25 millions de dinars de pertes depuis son lancement, malgré des réalisations conformes au business plan, voire le dépassant. En effet, la compagnie prévoit une augmentation de plus de 40% de son trafic cette année (850 000 passagers contre 500 000 en 2013), et pour son nouveau vol long courrier Tunis-Montréal, elle enregistre un taux de remplissage avoisinant les 50% en plus du transport de 20 tonnes de fret hebdomadaires.

Nominations à Tunisair

Ali Miaoui et Habib Ben Slama sont les nouveaux directeurs Tunisair à Nice et Rome.

Ali Miaoui, actuel DG de Tunisair Express, est nommé Directeur Tunisair à Nice. Habib Ben Slama reprend son poste à Rome en tant que Directeur Tunisair Italie, poste qu'il avait dû quitter suite à **l'affaire de l'emploi fictif**.

Syphax retrouve des couleurs

Le PDG de Syphax Airlines est rendu optimiste par les chiffres du premier vol Tunis-Montréal et les prémices de l'année 2014.

C'est un Mohamed Frikha apaisé qui s'est présenté devant les journalistes, hier, lors d'une conférence de presse à propos du premier vol commercial reliant Tunis à Montréal. Les raisons en sont certainement les chiffres du premier vol qui enregistre quelque 300 passagers (dont 200 sur le vol du retour) et 30 tonnes de fret de produits tunisiens destinés au marché canadien.

Ces chiffres confortent la compagnie dans ses prévisions de rentabilité de ce vol hebdomadaire vers le Canada. Un vol qui devrait s'enrichir de nouvelles fréquences dès 2015 avec la réception prévue d'un deuxième Airbus A330. Mais aussi, selon M. Frikha, avec les synergies qui ne manqueront pas de se créer entre sa compagnie et Tunisair, puisque la compagnie nationale compte s'ouvrir sur le Canada dès 2015 avec deux avions long courrier A330.

En attendant, Syphax se réjouit de l'amélioration de son activité avec 500 000 passagers transportés en 2013 (contre 140 000 un an plus tôt) et 850 000 passagers prévus cette année.

Mohamed Frikha, PDG de Syphax Airlines, et Férid Fetni, Directeur pour la France, lors de la conférence de presse du 21 avril 2014.

Tunisair Express, une compagnie en rémission

Le Tourisme

Vous venez de conclure deux conventions, l'une avec le ministère du Tourisme et l'autre, plus récemment, avec le ministère du Transport. En quoi consistent-elles ?

Ali Miaoui
Les deux conventions sont de nature différente. La première, avec le ministère du Tourisme, résulte du constat du bas niveau des réservations hôtelières sur le Sud pour le mois de décembre, et de la volonté de les booster pour les vacances de fin d'année. D'où notre accord consistant à programmer un vol quotidien sur Tozeur (au lieu de trois vols hebdomadaires) pendant les deux semaines de vacances d'hiver, moyennant un soutien de l'ONTT de l'ordre de 100 000 dinars au maximum. Le bilan de l'opération a été un

coefficient de remplissage de 65% environ, soit 700 clients supplémentaires sur Tozeur pour la période concernée, avec une subvention de l'ONTT de l'ordre de 80 000 dinars.

Même si on ne peut pas parler de rentabilité pour cette opération, son utilité a été évidente pour dynamiser le trafic sur la région de Tozeur. Personnellement, je pense que le principe même de cette expérience est à maintenir pour d'autres périodes. Etant donné que l'ONTT s'est engagé dans un plan de relance de la destination Sud, mon idée est de transformer ces vols occasionnels en vols permanents tout au long de l'année moyennant un soutien de l'administration du Tourisme.

Dans cette hypothèse de vols quotidiens à l'année, que laissent prévoir vos simulations en termes de trafic et de chiffre d'affaires ?

A. Miaoui
Nous prévoyons un déficit d'un million de dinars sur l'année vu que nous pratiquons des tarifs subventionnés qui ne correspondent pas aux coûts réels.

Pour revenir à votre première question et concernant cette fois notre convention avec le ministère du Transport, il s'agit d'un accord "révolutionnaire" dans le sens où, pour la première fois, il est pris en compte que la perte de la compagnie sur son trafic intérieur, évaluée à cinq millions de dinars, est essentiellement structurelle.

En effet, la compagnie perdait de l'argent pour assurer le trafic intérieur, y compris sur Djerba dont le déficit annuel s'évalue à plus d'un million de dinars. Au moment de rétablir les liaisons sur les aéroports de Gabès et de Gafsa pour désenclaver ces deux régions, nous avons exprimé notre volonté de le faire, mais mis en avant notre incapacité financière – puisque nous avions dû arrêter ces liaisons en décembre 2012 à cause d'un déficit de 800 000 dinars. Et c'est là qu'intervient l'accord que je qualifie de révolutionnaire. Signé par le ministère du Transport, celui des Finances, le président du groupe Tunisair et moi-même, cet accord engage le ministère du Transport à subventionner les vols domestiques à raison de 5 millions de dinars pour l'année 2014. Une enveloppe qui permettra de couvrir les pertes éventuelles sur Gabès et Gafsa, mais aussi sur Tozeur et Sfax.

Il faut préciser que ce soutien, puisé sur le budget de soutien du ministère

du Transport (385 millions de dinars, ndlr), n’est pas automatique, mais sera déboursé par trimestre selon les résultats ligne par ligne.

Notre objectif, à Tunisair Express, est de faire en sorte que la subvention ne perdure pas. Sans prétendre rentabiliser tous les vols, nous visons à arriver à une situation où certaines lignes puissent dégager suffisamment de bénéfices pour subventionner d’autres lignes.

Que représente cette subvention par rapport aux pertes annuelles de votre compagnie ? Où en êtes-vous dans l’assainissement de ses finances ?

A. Miaoui
En 2011, la compagnie perdait 8 millions de dinars, et en 2012, 12 millions. Pour 2013, nous avions prévu à mon arrivée au mois d’avril de diviser par deux le montant de nos pertes par rapport à 2012. Cet objectif, nous n’allons probablement pas réussir à le réaliser à cause de l’immobilisation de la flotte pendant trois semaines cet été, qui nous a obligés à louer des avions chez Tunisair et Nouvelair. Nous réussirons néanmoins à baisser nos pertes de

35%.

Cependant, notre Business plan pour 2014, validé par le comité directeur de Tunisair et le Conseil d’administration de Tunisair Express, prévoit de retrouver le chemin de la rentabilité dès 2014 hors subventions de l’Etat, sachant que les subventions sont octroyées par ligne et resteront d’actualité tant que telle ou telle ligne sera déficitaire.

Pour établir ce Business plan, nous sommes partis du constat qu’on pouvait réaliser des économies en adoptant certains frais de structure à la taille et aux besoins réels de la compagnie. Nous avons commencé par établir une comptabilité analytique pour voir plus clair dans les résultats ligne par ligne. Il s’en est suivi des décisions d’arrêt de lignes, de réduction de voilure ou de développement de lignes. Nous avons aussi adapté les tarifs sur certaines lignes avec de légères augmentations.

Nous avons agi sur l’effectif de la compagnie (380 personnes) en externalisant certaines fonctions chez le groupe Tunisair, comme l’assistance dans les aéroports. Auparavant, celle-ci occupait une centaine de personnes au service de Tunisair Express, alors que Tunisair Handling manquait d’effectifs. D’où notre accord de transférer 70 personnes chez Tunisair Handling, qui s’occupe désormais de l’assistance pour notre compte.

Nous avons fait de même pour le Call center qui occupait chez nous 6 personnes ; nous le sous-traitons désormais chez Tunisair.

On en arrive à la viabilité de Tunisair Express. Cette compagnie a-t-elle un avenir, et lequel ?

A. Miaoui
La question mérite d’être posée pour une compagnie qui a été déficitaire depuis sa création. Pour y répondre, nous avons étudié plusieurs scénarios. Le premier est d’en faire une compagnie de leasing. Le deuxième serait de la restreindre au trafic domestique avec deux avions seulement. Autres scénarios : qu’elle fasse de l’intérieur et du régional ; qu’elle change de vocation en se développant à l’international et en reprenant des Boeing 737 de Tunisair ; qu’elle soit intégrée totalement à Tunisair. Enfin, dernier scénario : en faire la compagnie low-cost de Tunisair.

Après étude, nous avons abouti à la conclusion que cette compagnie pouvait se redresser rapidement grâce à la souplesse de sa structure. A condition de se concentrer sur son trafic de base, intérieur et régional, et de pouvoir assainir ses finances et connaître des bénéfices à l'horizon 2016, moment où elle devrait reprendre l'investissement dans sa propre flotte.

C'est ainsi que notre objectif en 2014 n'est pas d'augmenter notre trafic mais d'être rentable. Par exemple, notre trafic charter était important mais générait des pertes : nous l'avons réduit de 40% (même si nous augmentons les vols sur Djerba qui passent de trois à quatre) pour ne garder que des lignes bénéficiaires.

Pour revenir à Gafsa et Gabès, et au-delà de la subvention, ces lignes peuvent-elles devenir rentables un jour ?

A. Miaoui
Certainement pas en quelques mois. Mais le potentiel des deux régions est riche, tant sur le plan économique que touristique. L'enjeu pour nous, et pour tous les intervenants, est de réussir à les désenclaver. On peut envisager, une fois résolus les problèmes techniques des aéroports, d'équilibrer ces lignes. En tous les cas, elles seront viables avec une perte de l'ordre de 200 000 dinars et non plus 800 000 dinars comme c'était le cas en 2012.