

TRANSPORT AÉRIEN

economie.union@sonapresse.com

Marc Gaffajoli (Afrijet) : « Une concertation avec le secteur est nécessaire ! »

Propos recueillis par Maxime Serge
MIHINDOU
Libreville/Gabon

L'Union : Le gouvernement a annoncé, le 27 avril 2021, dans un arrêté, la hausse de la redevance « passager » afin de financer la modernisation de l'aéroport de Libreville. En tant que leader du transporteur aérien national, comment réagissez-vous à cette actualité ?

Marc Gaffajoli : S'il est louable de vouloir moderniser les infrastructures aéroportuaires, la question du mécanisme de financement choisi peut être posée. Ces redevances, si elles sont définitivement adoptées, vont naturellement augmenter les prix des billets, à proportion. La conséquence immédiate sera une réduction durable du trafic passager et de l'attractivité de l'aéroport, pendant la période de collecte. Libreville avait un avantage compétitif certain sur les autres plateformes régionales, avec des redevances passagers raisonnables. Rares sont les compagnies africaines ne l'intégrant pas dans leurs réseaux, en dépit de la démographie du pays, car Libreville était moins gourmande que ses voisines immédiates en termes de redevances aéroportuaires. Si un réajustement des redevances est possible, je pense toutefois qu'une concertation avec le secteur est nécessaire pour échanger sur le format de ces augmentations et sur leur timing. L'arrêté mentionne par exemple une double taxe (arrivée et départ) et aussi une extension de la taxe sur tous les aéroports du Gabon. Ces points sont peut-être des problèmes de rédaction. Il y a des ambiguïtés à lever. A la seule échelle d'Afrijet, les premières simulations représentent toutefois un montant à collecter de 3 milliards de francs CFA par an, en redevances. Nous versons un montant déjà comparable aux différentes agences en charge de la navigation aérienne, de la gestion de l'aéroport et de la sécurité aérienne. Si vous ajoutez les 18% de TVA par billet sur le réseau domestique, les compagnies aériennes sont en train de deve-

nir de purs organes de collecte, qui ne coûtent rien aux instances publiques. Ce n'est pourtant pas leur vocation première.

Selon vous, cette décision peut-elle avoir des conséquences négatives sur le secteur aérien national et, partant sur l'attractivité de la destination Gabon ?

Ces derniers mois, le coût complet d'un voyage aérien a fortement augmenté sous l'effet de mesures rendues nécessaires par la crise sanitaire : double test PCR, hébergement à l'hôtel, contrainte d'attente à Libreville avant de poursuivre son voyage vers Port-Gentil ou Franceville, pour ne citer que les principales. Ces mesures combinées aux effets de la crise économique ont eu pour conséquence l'affaissement de 50% du trafic passagers. Surenchérir le prix du billet d'une redevance aéroportuaire va amplifier cette tendance et aura, à mon sens, pour conclusion sur le plan national un transfert massif du trafic aérien vers le bateau et le train. La hausse des prix réels fait toujours chuter la demande. Sur le plan des liaisons interafricaines, le trafic dit de 5ème liberté (une compagnie exploitant une route entre deux États tiers, hors de sa base) va également se réduire, car ces compagnies vont sans doute se détourner de Libreville au profit de Douala ou de Kinshasa. Ce sera peut-être pour Afrijet une opportunité de se redéployer sur des lignes délaissées. L'attrition du trafic va en effet favoriser les avions de 50 à 70 places au détriment des avions de 120 à 150 places. Il faut rester optimiste et savoir se réinventer. Nous voyons d'ailleurs, ici et là, des projets de compagnies aériennes fleurir avec témérité. Je suis impatient et curieux de les voir émerger. Il y a sûrement de nouveaux business model auxquels nous n'avons pas pensé et qui vont tirer parti de ce contexte.

Le Gabon est réputé pour avoir les coûts de transport aérien parmi les plus élevés de la Cémac. Pourquoi les prix des billets sont-



Marc Gaffajoli, Administrateur Général (CEO) d'Afrijet.

ils aussi chers ?

Sur le trafic domestique, soyons honnêtes, c'est probablement le cas. Mais regardons du côté de nos voisins... jusqu'au bout. Le Congo et le Cameroun ont toujours eu un prix du billet plus abordable, entre Douala et Yaoundé ou entre Pointe-Noire et Brazzaville. Force est de constater qu'aujourd'hui, le service aérien est en berne dans ces deux pays, car les opérateurs, privés ou publics, présents sur ces liaisons à faible revenu n'avaient, en fait, pas de viabilité économique. Les prix moyens qui étaient pratiqués n'étaient en effet tout simplement pas réalistes. Ils n'intégraient pas les surcoûts d'une exploitation en Afrique centrale : les délais de mise en service des avions, le coût d'acheminement des pièces détachées, les coûts de maintenance des aéronefs qui doivent réaliser plusieurs dizaines d'heures de vol par an pour réaliser leurs inspections annuelles, les coûts des financements et des transferts bancaires, les coûts des formations des pilotes en simulateur réalisées à l'étranger, etc. Pour baisser durablement les prix, sur la part qui concerne la compagnie

aérienne, il faudrait des volumes de passagers bien supérieurs. N'oubliez pas également que les Low Cost américains ou européens se sont développés grâce aux aéroports secondaires qui subventionnent les compagnies plutôt que de les taxer. En Afrique, nous avons un autre problème : le comportement des agences de voyages. Ces acteurs s'arrogent la part du lion sur le stock de places à bas prix des compagnies aériennes et les revendent sans vergogne à leurs clients au prix les plus élevés de notre gamme tarifaire, modifiant parfois en toute illégalité les conditions de flexibilité. Les clients vont souvent vers eux pour des facilités de crédit, mais au final paient jusqu'à 50 ou 60% plus chers leurs billets. Face à cela, nous avons privilégié le développement d'un réseau de distribution direct, avec 14 agences dans la région et une trentaine d'emplois créés. Cependant depuis que nous avons suspendu ou stoppé les contrats de distribution avec certaines agences de voyage « délinquantes », ne répercutant pas nos efforts tarifaires aux clients, nous avons vu nos ventes sur internet décoller.

De l'autre côté de l'écran, c'est malheureusement souvent des agences et des intermédiaires qui « pillent » le stock de billets à bas prix pour le revendre plus chers. Tant que ce problème sera négligé, tous nos efforts de baisse de prix seront vains.

Au niveau d'Afrijet, que comptez-vous faire pour rendre les prix de vos billets plus compétitifs et accessibles au plus grand nombre ?

Nous avons le sentiment qu'il faut déconfiner les prix ! La crise du Covid-19 a demandé de gros efforts, les Gabonais ont besoin d'air, ils ont besoin de voir leurs proches, les gens qu'ils aiment, ils ont besoin d'une pause, ils ont besoin de mobilité. Et nous aimons trop l'aviation pour nous résoudre à la voir désertée pour des questions de prix. Nous avons donc décidé de lancer un tarif his-to-ri-que sur le réseau domestique. Je dis bien, historique. Ce tarif, je pense que vous ne le reverrez plus : 36 000 francs TTC sur un aller simple de/vers Port Gentil, 45 000 francs TTC sur un aller simple de/vers Franceville. Ces tarifs sont certes non remboursables, non modifiables et intègrent seulement le bagage cabine. Mais qui peut trouver cela encore cher ? Nous allons mettre un premier contingent de 2 000 places à ce tarif pour l'été. Ils seront uniquement vendus par les agences Afrijet pour les raisons décrites. Ils vont être progressivement disponibles dès le 6 Juin sur nos 10 vols hebdomadaires qui ont les plus faibles remplissages. L'idée c'est de promouvoir un schéma gagnant/gagnant avec les passagers : pour la compagnie, cela permet de remplir un siège qui serait parti vide, quand bien même c'est une très faible contribution à la recette du vol ; pour le passager c'est l'opportunité de prendre l'avion au prix du bateau ou au prix du train, s'il est souple sur ses dates de voyage. Ces tarifs qui intègrent les taxes aériennes, la TVA et même les frais de service seront valables jusqu'à l'instauration des nouvelles redevances aériennes.