

Atlas Blue, une compagnie Low Cost dédiée au tourisme

Entretien avec le président du directoire d'Atlas Blue

Atlas Blue, une compagnie Low Cost dédiée au tourisme

Najib Amrani

Le 10 février 2004, le gouvernement et Royal Air Maroc avaient signé une convention créant une nouvelle compagnie Low Cost, toutes les étapes préliminaires de la mise en place des fondamentaux de ce nouvel instrument ont été franchies avec succès.

Atlas Blue a opéré son premier vol, le lundi 26 juillet 2004, transportant 130 passagers entre Marrakech et Lyon pour le compte du tour opérateur français Etapes Nouvelles.

Le lancement de la jeune compagnie a été planifié en deux phases : un lancement technique de mise en situation opération-

nelle, entre le 26 juillet et le 30 octobre 2004, avec un avion de type B. 737-400 exploitant des rotations entre Marrakech et différentes villes françaises. La totalité des sièges offerts sur cette période ont été vendus au tour opérateur français Etapes Nouvelles avec lequel Atlas Blue a noué un partenariat important et structurant.

Et un lancement industriel, à partir du 31 octobre 2004, avec l'exploitation de 6 avions de même type pour desservir la France, la Belgique, l'Italie, la Hollande, l'Angleterre et l'Allemagne, dans un premier temps. Les autorisations d'exploitation par Atlas Blue ont déjà été accordées par les autori-

tés de l'aviation civile française et sont en cours d'obtention auprès des autres pays européens.

Atlas Blue a fixé son siège à Marrakech au niveau du terminal B de l'Aéroport de Marrakech Ménara.

Le président du directoire de cette nouvelle compagnie, M. Zouhir Mohamed El Oufir, ancien responsable du réseau Europe de la Ram et qui s'est surtout distingué par sa réussite dans la direction et le développement d'Air Sénégal International nous explique dans cet entretien les objectifs et la stratégie de développement d'Atlas Blue.

Entretien avec le président du directoire d'Atlas Blue

Atlas Blue, une compagnie Low Cost dédiée au Tourisme

Le Matin : Atlas Blue, la compagnie Low cost national, est devenue, depuis quelques jours, une réalité. Tous d'abord on aimerait bien revenir sur les raisons de la création de cette compagnie. S'agit-il d'une réaction de RAM par rapport à la libéralisation du ciel ?

Zouhir El Oufir : Atlas Blue est inscrite dans la vision 2010, projet du gouvernement pour le développement du tourisme dans notre pays. Un travail d'études et d'analyses a été mené depuis un certain temps par la RAM, en coordination avec les ministères du transport et du tourisme, et pendant les dernières assises du tourisme la réforme du trans-

rons une dizaine de marchés émetteurs touristiques en Europe, au départ de Marrakech et Agadir.

Quels sont vos objectifs à moyen et long termes ?

Il y a une corrélation entre les passagers transportés et les touristes. Pour arriver à dix millions de touristes en 2010 et au-delà le nombre de passagers aériens transportés doit être au-delà des quinze millions, cela veut dire que pour le temps qui nous reste nous devons avoir une progression annuelle à deux chiffres au niveau du transport aérien. On voit que le taux de croissance des compagnies régulières est

modèle privilégié la maîtrise et la réduction de tous les coûts superflus, nous permettant d'offrir à nos passagers les tarifs les plus adaptés. Et nous apportons à notre clientèle un certain de nouveaux concepts dans l'aérien : un produit simple, convivial, facile à utiliser et proche du client.

Je voudrais également signaler que nous disposerons à notre base d'un terminal aux couleurs de notre compagnie à l'aéroport de Marrakech Menara dédié exclusivement à notre exploitation. C'est une première au Maroc et cela nous permettra de gagner en synergie par la concentration de tous nos services sur le ter-

port aérien a abouti, entre autres, à la création d'un instrument national fort pour le développement du transport aérien à vocation touristique. La mise en œuvre pratique de ce nouveau concept a débuté après la signature février dernier entre l'état et RAM de la convention fixant les modalités de la création, du lancement et du développement de cette nouvelle compagnie. En fait la création d'Atlas Blue n'est pas une réaction de la RAM par rapport à la libéralisation du ciel, mais l'exécution d'une mission demandée par l'état. Maintenant Atlas Blue a été créée juridiquement depuis le 28 mai 2004 et a effectué son premier vol le 26 juillet 2004. nous avons opté pour un démarrage en deux phases : un démarrage technique de mise en situation opérationnelle du 26 juillet au 30 octobre 2004 et le lancement industriel le 31 octobre 2004, correspondant avec le début de la saison IATA Hiver 2004-2005. A cette échéance nous disposerons de 6 avions de type B737-400 et nous desservi-

autour de 5 %, que celui des compagnies à vocation Charter pur stagne ou régresse alors que les compagnies " Low Cost " progressent en moyenne de 30% par an ces 5 dernières années. Nous avons comme objectif de développer le transport aérien à vocation touristique dans notre pays en amenant sur le marché une offre qualitative et quantitative en sièges sur des vols charter et point à point réguliers. Notre progression moyenne annuelle sera de 20% par an, à titre d'exemple nous visons pour la première année un trafic d'environ un million de passagers pour arriver à deux millions et demi en 2008/2009. Notre flotte passera de 6 avions la première année à 14 avions en 2008/2009. Une des innovations majeures pour notre nouveau modèle est la politique de distribution, caractéristique fondamentale de toute compagnie " Low Cost " : nous allons privilégier avec un taux de 80/20 la distribution directe sur notre offre régulière via le Web, le call center et un réseau dédié. Notre

rain et en image par notre forte présence au sein d'un aéroport à haute fréquentation touristique.

Que pensez vous de la politique de libéralisation du ciel en général et de la concurrence en particulier ?

La concurrence et la compétition sont des émulateurs de créativité et de performance. Je suis convaincu que la politique de libéralisation contrôlée menée depuis peu par l'Etat aura à moyen terme des répercussions positives dans les différents secteurs économiques nationaux. Cependant il est important de privilégier la création de marchés nouveaux et de capacités additionnelles par rapport à l'existant, afin que la croissance soit durable et non artificielle. A court terme le bénéficiaire immédiat sera le client touriste étranger ou marocain qui disposera d'une offre en sièges diversifiée, accessible via les réseaux de distribution directe et a tarification attrayante.

**Propos recueillis par
Najib Amrani**