

Aviation d'affaires

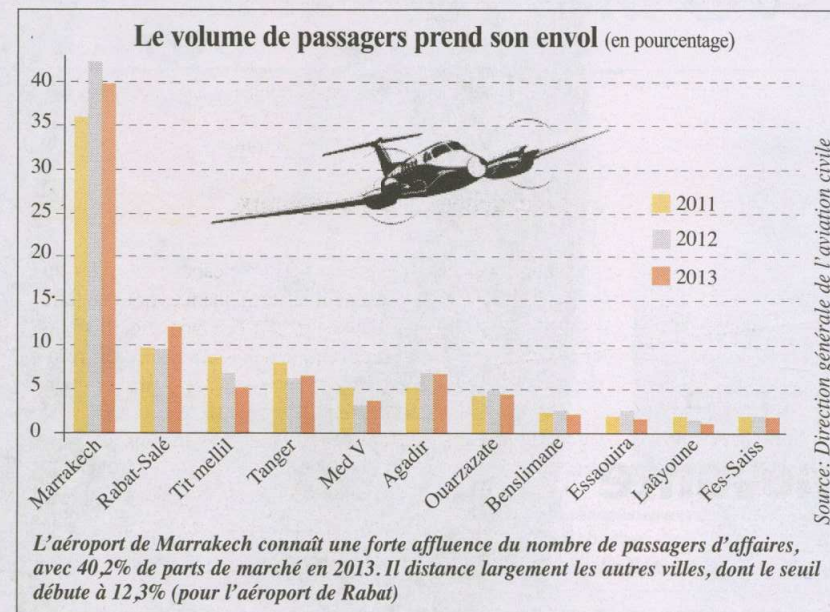
Le business a doublé en deux ans

• Un chiffre d'affaires de 221 millions de DH

• Seulement 8 sociétés de taxis aériens

ÇA vole très haut pour l'aviation d'affaires. Le chiffre d'affaires du secteur a plus que doublé de 2011 à 2013. Il est passé de 97,2 millions de DH à 221,7 millions de DH. Plus précisément, le chiffre d'affaires annuel des sociétés de taxis aériens par avion est de 75,6 millions de DH en 2011 pour atteindre les 154,5 millions de DH en 2013. Les taxis aériens par hélicoptère, quant à eux, connaissent aussi une évolution du business. Celui-ci passe de 21,6 millions de DH en 2011 à 67,2 millions de DH en 2013.

Une variation qui est surtout portée par le nombre de passagers, mais pas autant par les mouvements. Dans le détail, selon les chiffres de la Direction générale de l'aviation civile, si le premier segment connaît une évolution de 47.827 passagers en 2011, à 51.512 en 2013, le second a baissé en trois ans. De 16.028, le nombre de mouvements a légèrement chuté pour atteindre les 15.392. Sept sociétés de taxis aériens par avion et une de taxis aériens par hélicoptère détiennent, à elles seules, l'essentiel du marché de l'aviation d'affaires. Elles exploitent 23 aéronefs - 14 pour les avions et 9 pour les hélicoptères - pour 2.847 heures de vol/an (avion) et 820 heures de vol/an pour les hélicoptères, en 2013. Les aéronefs sont principalement répartis sur les aéroports de Rabat/Salé, Tit-Mellil, Casablanca Anfa, Marrakech... Pourtant



la répartition en nombre de mouvements ne se fait pas là où il y a le plus d'aéronefs. En effet, l'aéroport de Marrakech connaît un taux de 25,1% de mouvements (contre 21,8% en 2011). Ceux de Rabat/Salé 13%, Tit-Mellil: 8,5%, alors qu'il était de 12,7% en 2011, Tanger: 6% (contre 6,8% en 2011)... Réduisant considérablement le temps d'attente, le transport aérien consacré au transport de passagers à la demande, représente un secteur en constante évolution. En effet, les clients favorisent ce type de transport notamment pour le confort, la rapidité des déplacements, mais aussi pour des procédures de contrôles simples et des formalités d'embarquement quasi-inexistantes.

La clientèle jet privé mise sur le gain de temps et donc de productivité. Pour prouver la dynamique du marché national, le premier Meba Show Morocco

2015 s'est déroulé à l'aéroport de Casablanca les 1er et 2 septembre. Il s'agit d'un salon de l'aviation d'affaires or-

ganisé par l'Association de l'aviation privée et l'aviation d'affaires au Moyen-Orient et en Afrique du Nord (Mebaa), en collaboration avec le ministère de l'Équipement et l'Office national des aéroports (Onda). «Le choix du Maroc pour abriter l'événement, s'explique par le fait que le Royaume représente le plus grand nombre de passagers d'aviation d'affaires, en Afrique du Nord, avec 50.000 passagers annuellement», explique Driss Benhima, président directeur général de Royal air Maroc. De plus, il voit en cet événement une occasion pour les investisseurs étrangers de s'intéresser davantage au pays. Une opportunité pour les industriels aéronautiques locaux, en termes de ventes et de locations. □

Sabrina EL-FAÏZ

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com