

La Royal Air Maroc explique...



royal air maroc

Une Flotte rajeunie

1 Boeing - B 747-400
2 Boeings - B 757-200
2 Boeings - B 767-300
5 Boeings - B 737-800
4 Boeings - B 737-700
7 Boeings - B 737-400
2 Boeings - B 737-200
6 Boeings - B 737-500
1 Boeing - B 737-200

37 destinations dans 4 continents

Europe : Londres, Frankfurt, Düsseldorf, Bruxelles, Milan, Rome, Amsterdam, Zurich, Genève, Paris, Lyon, Marseille, Bordeaux, Nice, Toulouse, Madrid, Barcelone, Malaga, Las Palmas.
Afrique : Alger, Tunis, Tripoli, Nouakchott, Le Caire, Libreville, Abidjan, Niamey, Bamako, Conakry, Dakar.
Asie : Jeddah, Ryadh, Abu Dhabi, Bahrain, Dubai.
Amérique : New York, Montréal



Farid Zamakhchari
Photo MCE

La Royal Air Maroc avait annoncé sans tambours ni trompettes qu'elle accorde à ses clients, voyageant sur la ligne Casablanca-Montréal, une réduction de 10% sur ses tarifs en vigueur lors de la haute saison.

Il n'en faut pas plus pour réveiller notre curiosité! Curieux en effet qu'une compagnie, comme la RAM, agisse de la sorte et concède des réductions tarifaires, non seulement sur une ligne largement déficitaire, mais en pleine haute saison, là où toutes les compagnies de transport essaient de *s'engraisser* pour mieux affronter les maigres taux de remplissage de la basse saison!

Que s'est-il donc passé de si important, ces derniers temps, pour que la RAM puisse concéder une réduction temporaire sur ces prix? Car, disons-le tout de suite, cette réduction cesserait dès le mois d'octobre prochain!

La réouverture de la ligne Paris-Alger, en plein haute saison, a-t-elle contribué à détourner une partie de la clientèle algérienne, en partance de Montréal à Alger, via Casablanca?

La RAM, en même temps que les hôtels ainsi que d'autres institutions marocaines sont-ils en train d'apporter des solutions pour ramener la confiance dans la destination touristique "Maroc" après cette publicité sanguinaire, dont le pays aurait pu se passer, lors du 16 mai?

M. Farid Zamakhchari, Directeur de l'agence de la RAM à Montréal, n'a voulu ni confirmer ni infirmer nos hypothèses. Il s'est contenté de souligner que «la décision de la RAM de réduire ses prix provisoirement est une décision interne qui obéit à une logique commerciale, tenant compte de la concurrence sur le marché et anticipant sur les risques de voir des réservations s'annuler durant les mois de l'été»

Quant aux bruits qui circulent à Montréal, en même temps qu'une pétition, M. Zamakhchari a refusé de commenter tout en précisant que le RAM se dissocie de toute action partisane. Mais qu'elle reste ouverte au dialogue, pour peu qu'il soit constructif, avec tous les citoyens marocains résidents au Canada. Il a en outre déploré que la RAM soit souvent la cible de critiques injustifiées de certains clients

qui sont la « *douceur même* » quand ils voyagent avec les autres compagnies.

Et pourtant ajoute-il, la RAM reste la meilleure compagnie, sur le trajet, de point de vue qualité-prix, avec une flotte aérienne dont l'âge moyen est situé entre 5 et 9 ans, contre une moyenne de 15 ans chez les autres compagnies aériennes. La RAM mérite des félicitations au lieu des critiques dont certains de nos concitoyens ne cessent de l'accabler, ne serait-ce que pour avoir résisté au choc du 11 septembre; alors que plusieurs mastodontes européennes et américaines ont été ébranlées!

Ceci sans oublier que la RAM fait vivre environ 60,000 personnes (Presque la communauté marocaine du Canada!) à travers ses 6400 employés permanents!

Pour une question concernant les répercussions de la décision de la RAM sur la convention que cette compagnie avait signé avec la Fédération Marocaine du Canada (FMC), M. Zamakhchari nous a fait savoir que cette convention reste en vigueur et qu'elle sera honorée jusqu'à la date de son expiration.

Cependant, a-t-il souligné, les 10% que la RAM vient d'accorder sont une promotion limitée dans le temps. Et comme toutes les promotions, elle ne doit pas se cumuler avec d'autres réductions.

En clair : les détenteurs de la carte privilège de la FMC vont continuer de bénéficier des avantages sur les bagages, mais pour les avantages sur leur billet, ils doivent attendre la fin de la promotion lancée par la RAM le 1er juillet et qui devrait se terminer vers le mois d'octobre prochain. La balle est dans le camp de la FMC qui doit s'accommoder de cette pénalité sifflée contre elle pour « oubli d'avoir signalé dans sa carte privilège les restrictions qui s'imposent! » Il ne suffit pas de vouloir faire le bien : Il faut savoir le faire!

Nous avons également demandé à M. Zamakhchari s'il nous est permis de rêver en couleurs à un retour immédiat aux prix de 1999. Sa réponse fut catégorique : Non, et ce, pour plusieurs raisons dont les assurances qui ont augmenté de 200% et le kérosène qui est passé en moyenne de 20% à 35% des coûts d'exploitation. C'est la première fois a-t-il ajouté où les prix du kérosène ont dépassé les frais de person-

nel! Ajouter à cela les coûts élevés des nouvelles acquisitions (L'avion desservant la ligne Casablanca-Montréal est encore flamboyant neuf)

La RAM se devrait donc de prendre certaines décisions douloureuses certes, mais nécessaires pour la survie de la compagnie et surtout de la ligne Casablanca-Montréal, maintenue ouverte, malgré son déficit, dans un marché que la dérégulation, consécutive à la mondialisation, va rendre encore plus féroce.

Dans la foulée, M. Zamakhchari souhaite que la compagnie dissocie dorénavant sa politique de toute action sociale et que sa vocation sociale puisse être intégrée dans son plan global de marketing.

Avis donc à ceux qui ont fait sortir leurs calculatrices et qui ont trouvé que 25\$ multipliés par 40,000 marocains qui croient encore au père Noël, cela fait beaucoup d'argent facile à empocher.

Mais tout de même! Si la ligne Casablanca-Montréal est si déficitaire que ça, pourquoi alors la maintenir ouverte contre vents et marées? A moins que la RAM soit masochiste ou que l'ouverture de cette ligne relève de certains pouvoirs occultes qui dépassent l'entendement!

Ni l'un ni l'autre nous rassure M. Zamakhchari! La ligne est maintenue ouverte, car la compagnie est consciente de l'importance de la communauté marocaine au Canada, qui ne cesse de s'agrandir, qui n'a d'autres moyens de se rendre au pays que la voie aérienne et qui a le droit d'avoir un cordon ombilical qui la relie à la mère-patrie.

A côté de ces buts *philanthropiques*, une vision commerciale à long terme n'est pas à écarter. Le Canada compte faire de l'Afrique un grand partenaire commercial : le NEPAD serait le premier pas vers une circulation des personnes et de biens jamais égalée entre l'Afrique et cette partie de l'Amérique du Nord.

La RAM qui est en train de développer son réseau africain compte percer dans ce marché que le Canada est en train de mettre sur place. La Communauté marocaine installée au Canada pourrait être son cheval de Troie.

A. El Fouladi

COMMUNIQUÉ DE LA FMC

La FMC qui se réjouit de la décision de la RAM d'accorder des tarifs promotionnels à sa clientèle, porte à la connaissance de ses membres détenteurs de la carte-privilège qu'ils continuent de bénéficier de la réduction de 10% sur leurs billets de voyage, sur la ligne Montréal-Casablanca, en plus des réductions accordées par la RAM, et ce, au même titre que les avantages qu'elle avait négociés, et qu'elle continuera de

négocier pour eux, avec d'autres organismes et institutions financières.

En prenant en charge les 10% supplémentaires, la FMC tiens ainsi à souligner sa fidélité à ses engagements vis à vis de ses adhérents.

Cette réduction supplémentaire restera en vigueur sur la ligne Montréal-Casablanca, desservie par la RAM, pour toute personne ayant acquis sa carte-privilège avant l'annonce de la réduction accordée par la RAM; soit le 27 juin

2003, et ce, jusqu'à expiration de la convention qui lie cette fédération à la compagnie de transport nationale.

La FMC saisit cette occasion pour porter à la connaissance de nos concitoyens que ses portes sont grandement ouvertes à toute association désirant œuvrer pour la concorde au sein de notre communauté, pour la promotion du label Maroc au Canada ainsi que pour le rapprochement entre notre pays d'origine et notre pays d'accueil.

La FMC tient également à rappeler qu'elle est fière d'avoir fait participer ses membres, à travers leur cotisation de 25\$, au grand projet d'acquisition du Centre culturel Marocain à Montréal.

Signé:

Said Chergui,
Président de la
FMC.

