

AFRICA WINGS

AFRAA's Panafrikan Journal on Air Transport | No. 45: May - July 2019

Le magazine panafrikan de l'AFRAA sur le transport aérien | No. 45: mai - juillet 2019

AILES D'AFRIQUE



Closing the gender gap
Comblen l'écart entre les sexes

**Interview with
Mr. Somas Appavou**
*Entretien avec
M. Somas Appavou*



Making flexible solutions
Offrir des solutions flexibles

Efficiency enhancement
Amélioration de l'efficacité



GUARANTEE SUCCESS WITH THE RIGHT AFTER-MARKET PARTNER.



AGS is Africa's professional and quality one-stop resource for all your aviation needs: commercial aircraft spare parts, initial parts provisioning, mechanicals, avionics, wheel and brakes, MRO services, GSE, training, and warehouse design. All backed by attractive financing and service reps who speak your language.

www.agsusa.com
Phone: 1-301-590-9200
Fax: 1-301-590-3069
Email: Sales@agsusa.com
AOG@agsusa.com



**AMERICAN
GENERAL
SUPPLIES, INC.**

Our business is to keep you flying...

Authorized distributors for Honeywell, Textron GSE - TUG and DOUGLAS products, SWITLIK, Summit Aerospace, Clyde Machines, Stinar Corporation, TAM Durabus, TREPEL Airport Equipment Company



Together for future success

Ensemble pour le succès de demain



Feted every year on 8th March, the International Women's Day is a day to celebrate the social, economic, cultural and political achievements of women and mark a call to action for accelerating gender parity.

This year's International Women's Day was themed- 'Think equal, build smart, innovate for change' and focused on innovative ways in which we can advance

gender equity and the empowerment of women. The Sustainable Development Goals (SDGs) are the blueprint to achieve a better and more sustainable future for all. The achievement of SDG no. 5 on gender equity requires transformative shifts, integrated approaches and new solutions, particularly when it comes to advancing gender equity and the empowerment of all women and girls.

Trends indicate a notable gender divide with women being under-represented in various fields. With the number of global women CEOs in aviation representing only 3% compared to 12% of women CEOs in other industries according to an IATA survey, aviation has not been very successful at providing an open, inclusive working environment for women. Europe & UK and Middle East & Africa regions however, perform better than other regions around the world on women airline CEOs. It is positive to note that 5 out of 40 AFRAA member airlines are headed by female CEOs while the Chairmanship of the Executive Committee of AFRAA is currently held by a lady - RwandAir CEO, Ms. Yvonne Makolo.

As part of industry efforts to better identify and leverage the highest-potential female leaders and ensure more women succeed in the future, AFRAA included a resolution on gender equity at its 50th Assembly. AFRAA called upon aviation decision makers in

Africa to attract and retain sufficient numbers of skilled male and female professionals across all levels to contribute to the operation and management of the expanding global transport system.

The Assembly further encouraged AFRAA member Airlines to bring about significant change towards gender equity and non-discrimination and further women's careers through their actions.

Closely linked to gender equity is the agenda for youth development in aviation. Addressing the shortage of skilled aviation professionals in the aviation and aerospace industry in Africa is especially critical as a large contingent of the current aviation professionals will retire and the aviation growth will require more qualified and competent professionals. AFRAA is calling upon African Governments to facilitate youth development in aviation through affordable training and education for a safe and secure aviation in Africa.

The Association further encourages its member airlines to prioritize youth development through their actions and put in place necessary programmes to bring this about.

A successful and viable African aviation industry requires concerted efforts as well as close collaboration among all stakeholders ranging from governments, regulatory authorities, airports, air navigation service providers, suppliers of the wide range of aviation products and services and the customers. As AFRAA holds the 8th Aviation Stakeholders Convention from 12-14 May 2019 in Mauritius at the kind invitation of Air Mauritius, we note that a successful and viable African aviation industry is attainable. The theme of the event, **'Winning Together,'** underscores the importance of collaboration to achieve successful air transport industry in Africa. The Convention is critical in facilitating interaction, networking and sharing of ideas and views on how we can move our industry forward.

The Aviation Stakeholders Convention provides a platform for users and suppliers of aviation products, solutions and services to showcase new developments and innovations, discuss industry trends, network and forge beneficial partnerships. Together, we can ensure an integrated, interconnected Africa that is competitive within itself and globally.

Marquée chaque année le 8 mars, la Journée internationale de la femme est une journée pour célébrer les réalisations sociales, économiques, culturelles et politiques des femmes et lancer un appel à l'action pour accélérer la parité entre les femmes et les hommes.

Cette année, la Journée internationale de la femme avait pour thème: «Penser équitablement, bâtir intelligemment, innover pour le changement» et l'accent était mis sur les moyens novateurs avec lesquels nous pouvons faire progresser l'égalité des genres et l'autonomisation des femmes. Les objectifs de développement durable (ODD) visent à créer un avenir meilleur et plus durable pour tous. La réalisation de l'ODD 5 sur l'égalité des genres exige des changements transformationnels, des approches intégrées et de nouvelles solutions, en particulier en matière de promotion de l'équité entre les femmes et les hommes et d'autonomisation des femmes et des filles.

Les tendances indiquent un écart prononcé entre les genres, les femmes étant sous-représentées dans divers domaines. Le nombre de femmes chefs d'entreprise dans le domaine de l'aviation à l'échelle mondiale n'étant que de 3% par rapport à 12% de femmes chefs d'entreprise dans d'autres industries selon une enquête de l'IATA, le transport aérien n'a pas très bien réussi à créer un environnement de travail ouvert et inclusif pour les femmes. Les régions d'Europe et du Royaume-Uni d'une part, et du Moyen-Orient et d'Afrique d'autre part, affichent de meilleurs résultats que toutes les autres régions du monde en ce qui concerne les femmes chefs d'entreprise des compagnies aériennes. Il convient de noter que 5 des 40 compagnies aériennes membres de l'AFRAA sont dirigées par des femmes alors que la présidence du Comité exécutif de l'Association est actuellement assurée par une dame, Mme Yvonne Makolo, DG de RwandAir.

Dans le cadre des efforts de l'industrie pour mieux identifier et mobiliser les femmes leaders au potentiel le plus élevé et garantir la réussite d'un plus grand nombre de femmes dans l'avenir, la 50^{ème} Assemblée générale de l'AFRAA a adopté une résolution sur l'égalité

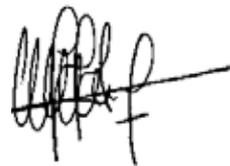
des genres. L'AFRAA a lancé un appel aux décideurs du transport aérien africains de recruter et retenir un nombre suffisant de professionnels qualifiés, hommes et femmes, à tous les niveaux afin de contribuer au fonctionnement et à la gestion du système de transport mondial en pleine expansion. L'Assemblée a en outre encouragé les compagnies aériennes membres de l'AFRAA à opérer d'importants changements en termes d'égalité des sexes et de non-discrimination, ainsi que de promouvoir les carrières des femmes par leurs actions.

Le programme de développement de la jeunesse dans le transport aérien est étroitement lié à l'égalité des genres. Comblant la pénurie de professionnels compétents dans l'industrie aéronautique et aérospatiale en Afrique est particulièrement important, car un grand contingent de professionnels actuels va prendre sa retraite alors que la croissance de l'aviation nécessitera davantage de professionnels qualifiés et compétents. L'AFRAA lance un appel aux gouvernements africains pour qu'ils favorisent le développement des jeunes dans l'aviation par le biais d'une formation et d'une éducation abordables en vue d'un transport aérien africain sécurisé et sûr. L'Association encourage en outre ses compagnies membres à faire du développement des jeunes une priorité de leur action et à mettre en place des programmes nécessaires pour y parvenir.

La réussite et la viabilité du transport aérien africain passent par des efforts concertés ainsi qu'une étroite collaboration entre tous les acteurs, à savoir: les gouvernements, les autorités de réglementation, les aéroports,

les prestataires de services de navigation aérienne, les fournisseurs de différents produits et services aéronautiques, ainsi que les clients. Au moment où l'AFRAA accueille la 8^{ème} Convention des acteurs de l'aviation du 12 au 14 mai 2019 à Maurice suite à l'aimable invitation d'Air Mauritius, force est de constater que la réussite et la viabilité du secteur aérien africain est réalisable. Le thème de l'évènement, «**Gagner ensemble**» souligne l'importance de la collaboration pour garantir la réussite de notre industrie en Afrique. La Convention joue un rôle essentiel pour faciliter l'interaction, le réseautage et le partage d'idées et de points de vue sur la manière dont nous pouvons faire progresser notre secteur.

Cet évènement offre une tribune aux utilisateurs et fournisseurs de produits, solutions et services de l'aviation pour présenter les nouveaux développements et innovations, échanger au sujet des tendances de l'industrie, créer des réseaux et sceller des partenariats bénéfiques. Ensemble, nous pouvons assurer l'émergence d'une Afrique intégrée et interconnectée, qui soit compétitive à l'échelle continentale et internationale.



Mr. Abdérahmane Berthé
AFRAA Secretary General
Secrétaire Général AFRAA

CONTENTS

SOMMAIRE

May - July 2019

Features / Articles de fond

10

Interview with Mr. Somas Appavou

Entretien avec M. Somas Appavou

Chief Executive Officer of Air Mauritius highlights challenges, achievements and vision of the airline.

Le directeur général d' Air Mauritius, évoque les défis, principales réalisations et vision de la compagnie.

14

Women in leadership roles in aviation – closing the gender gap

*Les femmes aux postes de leadership dans l'aérien
- Comblant l'écart entre les sexes*

How can the industry better identify and leverage the highest-potential female leaders and ensure more women succeed in the future?

Comment l'industrie peut-elle alors mieux identifier et mobiliser les femmes leaders au potentiel le plus élevé et garantir la réussite d'un plus grand nombre de femmes dans l'avenir?

19

Education and performance in aviation

Éducation et performance dans le transport aérien

AFRAA's position on the main issues and questions emerging with respect to education and human resource management, in the future world of aviation.

Position de l'AFRAA sur les principaux enjeux et questions émergents en matière d'éducation et de gestion des ressources humaines dans le monde aéronautique à venir.

22

Making flexible solutions a reality

Faire des solutions flexibles une réalité

A conversation with Rodrigo Celis, Senior Vice President of Commercial Solutions, Sabre.

Une conversation avec Rodrigo Celis, vice-président principal Solutions commerciales, Sabre.

28

Efficiency enhancement efforts for airports' ground handling operations

Efforts pour une meilleure efficacité de l'assistance en escale

The aim to reach operational excellence in terms of ground operations makes a successful partnership between the airline and airport indispensable.

L'excellence opérationnelle en termes d'opérations d'assistance en escale passe par un partenariat fructueux entre compagnies aériennes et aéroports.

34

Carpe Diem – the evolution of airline offers

Carpe Diem - L'évolution des offres aériennes

Changing times require a customised approach if airlines want to establish a competitive advantage.

Les temps changent. Si les compagnies aériennes veulent établir un avantage concurrentiel, une approche personnalisée devra être privilégiée.

36

2018, a year in review

Rétrospective de l'année 2018 de Rolls-Royce'

Rolls-Royce pioneers cutting-edge technologies that deliver clean, safe and competitive solutions to meet our planet's vital power needs.

Rolls-Royce invente des technologies de pointe qui offrent des solutions propres, sûres et compétitives pour répondre aux besoins énergétiques vitaux pour notre planète.



REGULARS | RÉGULIERS

01

Message from AFRAA's Secretary General

Message du Secrétaire Général de l'AFRAA

40

Aircraft analysis: E195-E2

Analyse d'avions: E195-E2

The Embraer E195-E2 is the largest aircraft of the newly-introduced E2 family and is scheduled for first delivery in early 2019.

L'Embraer E195-E2 est le plus gros avion de la nouvelle famille E2, dont la première livraison est prévue pour début 2019.

43

AFRAA diary

Journal de l'AFRAA

Welcome to AFRAA's communiqué.

Découvrez les dernières nouvelles de l'AFRAA.

50

News update

Les brèves

Here is the top news on various airlines in the region.

Actualité des compagnies aériennes de la région.

PUBLISHERS | EDITEUR
Camerapix Publishers International Limited

EDITORIAL DIRECTOR | DIRECTEUR DE LA RÉDACTION
Rukhsana Haq

MANAGING EDITOR | RÉDACTEUR EN CHEF
Maureen Kahonge

COPY EDITOR | RÉVISEUR
Cecilia Gaitho

SENIOR DESIGNER | CONCEPTEUR PRINCIPAL
Sam Kimani

DESIGNER | CONCEPTEUR
Steve Gichau

PRODUCTION MANAGER | GÉRANTE DE PRODUCTION
Rachel Musyoni

FRENCH TRANSLATION | TRADUCTION FRANÇAISE
Ephrem Kamanzi

ADMINISTRATION | ADVERTISING | PUBLICITÉ
Azra Chaudhry (UK)
Rose Judha (Kenya)
Stephen Omondi (Kenya)

Africa Wings is published quarterly for AFRAA by
Camerapix Magazines Limited

*Africa Wings est publié trimestriellement par
Camerapix Magazines Limited pour le compte de l'AFRAA*

Correspondence on editorial and advertising
matters may be sent to either of these addresses

*Toute correspondance relative à la rédaction et aux annonces
peut être envoyée à l'une des adresses suivantes*

Editorial and Advertising Offices:
Camerapix Magazines Limited
PO Box 45048, 00100, GPO Nairobi, Kenya
Tel: +254 (20) 4448923/4/5
Fax: +254 (20) 4448818 or 4441021
Email: creative@camerapix.co.ke

Camerapix Magazines (UK) Limited
32 Friars Walk, Southgate, London, N14 5LP
Tel: +44 (20) 8361 2942
Mobile: +447756340730
Email: camerapixuk@btinternet.com

afraa@afraa.org

Printed in Nairobi, Kenya

Imprimé à Nairobi, Kenya

© 2019 CAMERAPIX MAGAZINES LTD

All rights reserved. No part of this magazine may be reproduced by any means without permission in writing from AFRAA. While every care is taken to ensure accuracy in preparing Africa Wings, the publishers and AFRAA take no responsibility for any errors or omissions contained in this publication.

Tous droits réservés. Aucune partie de ce magazine ne peut être reproduite sans la permission écrite de l'éditeur. Bien que toutes les précautions aient été prises pour garantir l'exactitude des informations au cours de la préparation de Ailes d'Afrique, les éditeurs et AFRAA n'assument aucune responsabilité pour les erreurs ou omissions contenues dans cette publication.

Africa Wings is also
available online
www.afraa.org

Go where networks grow

Expand your network with the most
connected hub in Asia-Pacific*

With well-established links to more than 40 cities in Southeast Asia, over 35 cities in China and more connections to Australia than any other international airport, Singapore Changi Airport can help your network take off in the world's fastest growing region.

To find out more about how Changi Airport can drive your business' growth, please visit changiairportgroup.com/partnerships

*OAG Megahubs International Index 2018



*Gardens By The Bay,
Singapore*


CHANGI
airport singapore

WELCOME TO JEWEL CHANGI AIRPORT

The latest lifestyle destination in Singapore

BIENVENUE À JEWEL CHANGI AIRPORT

La dernière destination lifestyle à Singapour



As flights take off and land at Singapore Changi Airport, observant travellers may have noticed a new eye-catching architecture cosily nestled amongst the familiar sight of Terminals 1 to 3. Designed by world-renowned architect Moshe Safdie, the distinctive dome-shaped façade, made of glass and steel, sits strategically in the heart of the airport and is set to become an iconic landmark in the airport landscape. Aptly named *Jewel Changi Airport*, the mixed-use development - with its myriad of lifestyle and aviation facilities - is the latest crown jewel for both Singapore and Changi Airport.

The conceptualisation of Jewel was one of many dreams - from functional purposes of enhancing airport operations and increasing handling capacity, to lofty ambitions of capturing mindshare and boosting Singapore's appeal as a stopover destination for travellers. Underpinning it all however, is undoubtedly the impetus to augment the airport's competitiveness as a regional hub for seamless connectivity. On the back of Changi Airport's strong performance in 2018, where traffic throughput grew +5.5%, scoring new records at 65.6 million passengers with a substantial proportion of transiting travellers, there is a need to constantly push boundaries and reinvent - making available to airline partners - a suite of solutions to bolster the attractiveness of using Changi Airport as the springboard for travels in the region. With its opening on 17 April 2019, Jewel is envisaged to become an instrumental milestone in this untiring journey.

Quand les vols décollent et atterrissent à l'aéroport Changi de Singapour, les voyageurs attentifs peuvent remarquer une nouvelle architecture captivante agréablement nichée dans le paysage familier des terminaux 1 à 3. Conçue par l'architecte de renommée mondiale Moshe Safdie, la façade originale en forme de dôme, faite de verre et d'acier, se trouve stratégiquement au cœur de l'aéroport et est appelée à devenir un repère emblématique dans le paysage de l'aéroport. *Jewel Changi Airport* qui porte bien son nom, est un projet à usage mixte, doté d'une myriade d'installations de plaisance et d'aviation, et c'est le plus récent joyau de la couronne tant de Singapour que de l'aéroport Changi.

Jewel est la conceptualisation de l'un des nombreux rêves, allant des buts fonctionnels visant à améliorer les opérations aéroportuaires et à augmenter la capacité de traitement, aux objectifs ambitieux de séduire l'esprit et d'accroître l'attractivité de Singapour en tant que destination d'escale pour les voyageurs. Sans aucun doute, l'élan vers une plus grande compétitivité de l'aéroport en tant que hub régional offrant une connectivité harmonieuse les sous-tend tous, toute fois. Au regard des performances robustes affichées par Changi en 2018, avec une progression du trafic de +5,5%, soit un nouveau record de 65,6 millions de passagers dont une proportion substantielle de voyageurs en transit, il est nécessaire de repousser constamment les limites et de se réinventer, en mettant à la disposition de compagnies aériennes partenaires, une gamme de solutions aptes à renforcer l'attrait de l'aéroport

Seamless Connectivity at Changi Airport

By itself, Jewel is not a terminal. Located on the landside, the development is integrated with Terminal 1 with a direct connection at the Arrival Hall, while Terminals 2 and 3 are linked via air-conditioned pedestrian linkways. This strategic location as the ‘crossroad’ of the airport, confers on Jewel a vital role to play in the improvement of movement and connectivity between terminals.

Early Check-in Aviation Facilities

Travellers looking to relieve themselves from the hassle of lugging their baggage everywhere after checking out of the hotel can now rejoice. Within Jewel, the early check-in aviation facilities and baggage storage service offer a convenient option for travellers who arrive early at the airport. A total of 26 airlines – representing 60% of departing flights at Changi Airport – offer the option of early check-in for passengers, and is available up to 3 hours before flight departure. After checking in and depositing their luggage, travellers are free to explore Jewel or enjoy Changi Airport’s terminal facilities prior to their flights.



The Changi Lounge will serve fly-cruise and fly-ferry passengers with baggage transfers and ground transportation from the airport to maritime terminals.

Le salon Changi Lounge offrira aux passagers partant en croisières ou par ferry, des services de transport des bagages et de transport terrestre de l’aéroport aux terminaux maritimes.

New Inter-Model Transfer Service in Changi Lounge

As part of Singapore’s efforts to enhance air-to-sea connectivity for passengers and to support the growth of Singapore as a cruise hub in the region, Changi Airport will also be offering cruise and ferry passengers flying into Singapore a new inter-modal transfer service. This service offers end-to-end convenience for passengers transferring from the airport onward to their cruise or ferry. As a key value proposition, the passengers’ luggage will be seamlessly delivered for them, from their arriving flight right to their departing vessel, allowing them to enjoy a hands-free experience upon arrival in Singapore. At the Changi Lounge, passengers can enjoy refreshments, nap amenities, showers and business facilities within a comfortable waiting area, and board the pre-arranged transportation when they are ready to proceed to the respective cruise/ferry terminal.

A Multi-Dimensional Lifestyle Destination

The concept of a multi-dimensional Jewel experience of “shop, dine, rest and play” stems from a vision to bring travellers a new and exciting way to travel, by integrating airport operations, retail and dining outlets, hotel as well as play attractions all within an architecture marvel brimming with

Changi comme tremplin pour les voyages dans la région. Avec son inauguration prévue pour le 17 avril 2019, Jewel promet de devenir un jalonnement de voyage inlassable.

Connectivité harmonieuse à l’aéroport Changi

Jewel n’est pas un terminal en soi. Situé sur le côté ville, le complexe est intégré au Terminal 1 et relié directement au hall d’arrivée, tandis que les Terminaux 2 et 3 y sont reliés par des voies piétonnières climatisées. Cet emplacement stratégique comme «carrefour» de l’aéroport, confère à Jewel un rôle essentiel dans l’amélioration des mouvements et de la connectivité entre les terminaux.

Installations de check-in à l’avance

Les voyageurs qui cherchent à se soulager des traces d’avoir à traîner leurs bagages partout après avoir quitté l’hôtel peuvent maintenant se réjouir. Au sein de Jewel, les installations de check-in à l’avance et les services de stockage des bagages offrent une option pratique pour les voyageurs qui arrivent tôt à l’aéroport. Un total de 26 compagnies aériennes, représentant 60% des vols au départ de l’aéroport Changi, proposent aux passagers la possibilité de check-in à l’avance, option disponible jusqu’à 3 heures avant le départ du vol. Après avoir fait l’enregistrement et déposé leurs bagages, les voyageurs sont libres d’explorer Jewel ou de profiter des installations du terminal de l’aéroport Changi avant leurs vols.

Nouveau Service de Transfert Intermodal au Changi Lounge

Dans le cadre des efforts de Singapour visant à améliorer la connectivité air-mer pour les passagers et à soutenir la croissance de Singapour en tant que hub de croisière dans la région, l’aéroport Changi offrira également aux passagers de croisières et de ferry arrivant à Singapour un nouveau service de transfert intermodal. Ce service offre un confort de bout en bout pour le transfert de passagers de l’aéroport jusqu’à leur croisière ou ferry. Comme proposition de valeur importante, les bagages des passagers seront livrés pour eux de façon harmonieuse, de leur vol d’arrivée droit à leur navire en partance, leur permettant de profiter d’une expérience mains libres à l’arrivée à Singapour. Au salon Changi Lounge, les passagers peuvent profiter de rafraîchissements, d’aires de repos, de douches et de centres commerciaux dans une salle d’attente confortable, et prendre le moyen de transport organisé d’avance quand le moment arrive de passer à leur terminal de croisière/ferry respectif.

Une destination pour un mode de vie multidimensionnel

Le concept d’une expérience multidimensionnelle de Jewel de «shopping, dîner, repos et jeu» découle d’une vision d’offrir aux voyageurs une expérience de voyager nouvelle et passionnante, en intégrant les opérations aéroportuaires, les boutiques, les restaurants et l’hôtel ainsi que des attractions ludiques, le tout dans une merveille d’architecture regorgeant d’une nature luxuriante. Les installations tournent autour d’une attraction centrale, une vallée idyllique de quatre étages de paysage, de cascade d’eau et de sentiers pédestres appelée Forest Valley, où les visiteurs peuvent se plonger dans la beauté de la nature dans un confort climatisé. À son centre, un majestueux vortex de pluie nommé Rain Vortex de 40 mètres de haut captive et envoûte le public. La plus grande cascade intérieure au monde prend vie dans la soirée, avec un spectacle enchanteur de lumières et de sons à chaque heure de 19 heures et demie à minuit et demie.

lush nature. The facilities revolve around a centerpiece attraction - a four-storey, idyllic valley of landscaping, waterfalls and walking trails called the Forest Valley, where visitors can immerse themselves in the beauty of nature in air-conditioned comfort. At its core, a majestic 40-metre high Rain Vortex captivates and awes its audience. The world's tallest indoor waterfall will also come to life in the evening, with an enchanting light and sound show coming on every half an hour starting 7.30pm to 12.30am.

Shop & Dine

Juxtaposed with the breathtaking greenery is the repertoire of over 280 exciting retail stores and dining options weaved through the verdant landscape. Traversing seamlessly between the retail corridors and walking trails of the *Forest Valley*, travellers can shop to their hearts' content and dine in airy terraces with a view to pleasure and a menu to tempt. Aspiring to bring Singapore to the World, Jewel introduces local favourites to travellers, such as the famous *Jumbo Seafood* with its irresistible chilli crabs - a perennial favourite for visitors to Singapore - as well as retail brand *Naiise Iconic*, which acquaints travellers with Singapore through quirky souvenirs by local designers. At the same time, Jewel also hopes to bring the world to Singapore with the curation of a lineup of many world-renowned concepts. These include American fine-casual restaurant *Shake Shack*, Swiss artisanal chocolatier *Läderach*, as well as the first Pokémon Centre outside of Japan.



A lush environment filled with thousands of trees, plants, ferns and shrubs, for visitors to immerse themselves in the beauty of nature.

Un environnement luxuriant composé de milliers d'arbres, de plantes, de fougères et d'arbustes, pour que les visiteurs se balladent dans la beauté de la nature.

Boutiques et restaurants

Juxtaposé à la verdure à couper le souffle, un répertoire de plus de 280 boutiques et restaurants passionnants ponctuent le paysage verdoyant. Déambulant sans entraves entre les boutiques et les sentiers pédestres du *Forest Valley*, les voyageurs peuvent faire autant d'emplettes qu'ils veulent et diner sur les terrasses spacieuses offrant une vue plaisante et un menu appétissant. Aspirant à présenter le Singapour au monde, Jewel offre des favoris locaux aux voyageurs, comme le célèbre *Jumbo Seafood* avec ses irrésistibles crabes au piment, un éternel favori pour les visiteurs du Singapour, ainsi que la marque enseigne *Naiise Iconic*, qui familiarise les voyageurs avec le Singapour par des souvenirs originaux de designers locaux. Jewel espère également en même temps amener le monde à Singapour par la collecte d'un éventail de concepts de renommée mondiale. S'y retrouvent notamment le *Shake Shack*, un restaurant raffiné et décontracté américain, le chocolatier artisanal suisse *Läderach*, ainsi que le premier centre Pokémon en dehors du Japon.



There are over 280 exciting retail stores and dining options for travellers to shop and dine in airy terraces with beautiful views.

Il existe plus de 280 magasins de détail et options de restauration passionnants permettant aux voyageurs de magasiner et de dîner dans des terrasses spacieuses offrant une vue magnifique.

Rest & Recharge

Adding to the repertoire of accommodation choices in Changi Airport is the first YOTELAIR property in Asia. The international hotel brand, which has an established presence in Europe and the United States of America, provides 130 smartly designed ensuite hotel cabins to travellers with an early morning flight or for those on a quick-stop business trip. Offering hourly rates on rooms (from minimum of four hours) and use of its shower facilities, also furnish travellers with affordable options to freshen up before or after a flight.

Repos et recharge

Au répertoire de choix d'hébergement à l'aéroport Changi s'ajoute le premier YOTELAIR en Asie. La marque internationale d'hôtel, qui a une présence établie en Europe et aux États-Unis d'Amérique, compte 130 chambres intelligemment conçues pour des voyageurs avec un vol matinal ou pour ceux en visite d'affaires de courte durée. Offrant des tarifs horaires sur les chambres (à partir d'un minimum de quatre heures) et l'utilisation de ses installations de douche, l'hôtel offre également aux voyageurs des options abordables pour se rafraîchir avant ou après un vol.

Amusement nonstop

Le *Canopy Park* au dernier étage de Jewel offre aux visiteurs un espace détente avec possibilités de profiter d'une gamme d'expériences multisensorielles. Avec une superficie de 14.000 mètres carrés (environ la taille de 2 terrains de football), le *Canopy Park* offre des attractions ludiques uniques, des jardins, des sentiers

Play Nonstop

The *Canopy Park* at the topmost level of Jewel offers visitors a relaxing area with opportunities to enjoy a gamut of multi-sensory experiences. At an area of 14,000 square metres (approximately the size of 2 football fields), the *Canopy Park* features unique play attractions, gardens, walking trails and dining outlets. Visitors can thrill themselves while walking over a 5-storey void on the *Walking Nets*, get lost in play at either the *Hedge* or *Mirror Mazes* or slide down the *Discovery Slides*, which doubles up as an art sculpture too. Some of the other curated areas include the *Foggy Bowls* which creates the experience of playing amongst clouds or the *Topiary Walk* which will surprise visitors with animal-shaped topiaries at the turn of every corner. Housed within Jewel's distinct façade and available under all weather conditions, the timeless activities and interactions will surely delight visitors of all ages. In March Skytrax rated Changi Airport as the World's Best Airport for the seventh consecutive year.

"We thank our passengers for their continued support. Their vote of confidence motivates us in our pursuit of service excellence and pushes us to continue redefining what an airport can be. As we launch our newest icon Jewel Changi Airport next month (April 2019), we look forward to sharing with passengers and airport visitors the unique Changi Experience in a new way, with an expanded range of world-class facilities, offerings and experiences," said Mr. Lee Seow Hiang, Changi Airport Group's Chief Executive Officer and Chairman of Jewel Changi Airport.



One of the play attractions within the Canopy Park, the largest indoor hedge maze in Singapore offering amazing views from the lookout tower.

L'une des attractions du Canopy Park, le plus grand labyrinthe de haies d'intérieur de Singapour offre une vue imprenable de la tour de guet.

Beyond the glass and glitz, there is a meaningful function for Jewel to play. Being the first and final - or perhaps, even only - stop of a traveller's journey in Singapore, Changi Airport will be transformed by Jewel into far more than an interchange for aircraft - it will influence and challenge how travels are planned.

Singapore Changi Airport is currently linked to 4 destinations in Africa - Cape Town & Johannesburg via Singapore Airlines, Addis Ababa via Ethiopian Airlines and Mauritius via Air Mauritius, with 18 weekly services.

All images provided by Jewel Changi Airport Development.



Inspired by luxury first class aircraft cabins, YOTELAIR cabins are affordable, comfortable and smartly designed spaces.

S'inspirant du luxe des cabines d'avions de première classe, les cabines YOTELAIR sont abordables, confortables et les espaces sont intelligemment conçus.

pedestres et des restaurants. Les visiteurs peuvent se faire frémir en marchant au-dessus d'un vide de 5 étages sur les *Walking Nets*, jouer à se perdre dans une haie nommée *Hedge* ou dans les labyrinthes de miroirs appelées *Mirror Mazes* ou glisser le long des *Discovery Slides*, qui fait également office de sculpture d'art. D'autres zones de conservation comprennent les *Foggy Bowls* qui donnent l'impression de jouer au milieu des nuages ou le *Topiary Walk* qui surprend les visiteurs avec des topiaires en forme d'animaux à chaque tournant.

Installées au sein de la façade unique de Jewel et disponibles sous toutes conditions météorologiques, les activités et interactions intemporelles vont sûrement ravir les visiteurs de tous âges. Skytrax a décerné à l'aéroport Changi, pour la septième année consécutive, le titre du meilleur aéroport du monde au mois de mars. «Nous tenons à remercier nos passagers pour leur soutien continu. Leur marque de confiance nous stimule dans notre quête de l'excellence du service et nous pousse à continuer à redéfinir ce qu'un aéroport peut être. Au moment de lancer notre nouvelle icône, Jewel Changi Airport le mois prochain (avril 2019), nous avons hâte de partager avec les passagers et les visiteurs de l'aéroport l'unique expérience Changi d'une manière nouvelle, avec une gamme élargie d'installations de classe mondiale, d'offres et d'expériences,» a déclaré M. Lee Seow Hiang, directeur général et président de Jewel Changi Airport, Changi Airport Group.

Au-delà des éclats et paillettes, Jewel a un rôle significatif à jouer. En tant que première et dernière, ou peut-être même seule, étape du voyage d'un passager à Singapour, l'aéroport Changi sera transformé par Jewel en beaucoup plus qu'un endroit de changement d'avions, il influencera et remettra en question la façon dont les voyages sont planifiés.

L'aéroport Changi de Singapour est actuellement relié à 4 destinations africaines, à savoir: Le Cap et Johannesburg par Singapore Airlines; Addis-Abeba par Ethiopian Airlines; et Maurice par Air Mauritius, avec 18 vols hebdomadaires.

Toutes les images ont été fournies par Jewel Changi Airport Development.

Interview with Mr. Somas Appavou, Chief Executive Officer of Air Mauritius

*Entretien avec M. Somas Appavou,
Président directeur général d'Air Mauritius*

In this exclusive interview with Africa Wings, the Chief Executive Officer of Air Mauritius, highlights challenges, achievements and vision of the airline.

1. Give us a brief overview of the aviation industry in your market. What are the challenges you face and growth opportunities you are looking into?

Aviation is a lifeline for the Mauritian economy and Air Mauritius is a significant player in the Mauritian Aviation landscape. According to the World Travel and Tourism Council, travel and tourism represent over 23% of GDP, amounting to 110 billion rupees. 95% of tourists travel by air on the twenty plus airlines who serve Mauritius whereas the world average is 54% .

Air Mauritius was created prior to the independence of Mauritius to provide the country with its essential air links, support trade and tourism and accomplish these missions using its internally generated funds. This has been a daunting task because competition is stiff, fuel prices are high and you never know what the next shock will be. As rightly pointed out by Alexandre de Juniac, DG and CEO of IATA last year in Mauritius last year, "These challenges are not unique to airlines of small island states. But they are accentuated by remoteness, small local populations and the difficulty of achieving economies of scale with long thin routes".

In spite of these challenges, Air Mauritius has served Mauritius well over more than 50 years. Moving forward, it will be important for the airline to invest in its future in order to better support the country's economic ambitions. Immense opportunities exist for closer cooperation within the aviation community in Mauritius, what we call the eco-system in order for everyone to reap the benefits of aviation as a driver of economic growth and a lifeline for the country. We are working on it relentlessly at this stage so that Air Mauritius may operate a completely new business model within a larger eco system.

2. What are your main priorities at the moment?

Well we have an operations to run. We have to ensure that safety is on top of our agenda at all times and that we offer a value for money product in line with and even beyond customer expectations. In this context, we are upgrading our product with the entry into service of new aircraft - the Airbus A3550 XWB and the Airbus A330neo - taking the level of passenger comfort to new heights. We are concurrently working on our new business model to ensure long term sustainability.



3. What would you say are your greatest achievements?

The entry into service of the Airbus A 350 XWB and of the Airbus A330neo last month have been great moments of pride for the hard working employees of Air Mauritius. And more so that we have become the first operator in the World to operate these two new generation aircraft. We have also been recognised at the World Travel Awards as Leading Indian Ocean Airline. We have progressed the idea of a new business model for the airline within a larger ecosystem and I am pleased that the idea is gathering momentum with our main stakeholders. Our Pilot School has been created and will soon be offering courses for prospective pilots in Mauritius, the Indian Ocean region and Africa.

4. Share with us any developments taking place in the African aviation industry that excite you.

SAATM is a good beginning for greater cooperation within Africa. It is important that the focus remains on improving intra African connectivity as a step for closer cooperation between African States. We are also seeing more cooperation between African airlines and we are excited by the opportunities ahead of us. However, we must ensure that the benefits of SAATM are shared fairly by all African countries.

5. What is your vision for your industry in the long term?

Movement of people and goods should be easy and affordable to more people in Africa. Look at the developments in the US, Europe, India and China. There is huge potential for inter African traffic and space for an African Airlines alliance to grow Africa's share of air transport. The growth in number of passengers will entail the requirement for a massive number of aircraft in the continent. Mauritius and Air Mauritius could become an excellent stepping stone for bridging Africa and Asia as we grow the point to point markets.

6. Safety and security are key concerns of any aviation business. What are some of the measures you have undertaken to ensure ICAO safety standards are achieved?

In aviation, you do not get to the starting block until and unless Safety and Security are an absolute priority. At Air Mauritius, safety of our passengers and crew is very high on our agenda. We operate under the oversight of our Civil Aviation Authority and are certified by IOSA and EASA. We therefore have structures and systems in place to satisfy the highest standards in the industry.

7. High taxes and charges are a big challenge for African aviation. How can we end the vicious cycle that exists between Airlines and the Governments in terms of high taxation resulting in high cost of operation for airlines?

In Africa, travel is still considered a luxury and many Governments are tempted to tax luxury goods. Countries who have taken a strategic view of Aviation have obtained remarkable results - countries in the Middle East and in South East Asia, for example. Many of the African countries are landlocked and aviation is as

important as it is for small island states - an essence for survival. Airlines need to continue to communicate, and here both AFRAA and IATA have a major role to play in convincing Governments of the benefits of Aviation and the necessity to support the industry to assist in delivering economic growth. We also need to develop a common vision for African Aviation especially with regard to foreign operators taking over the leadership in our Region.

8. What role does technology play in the daily operation of the airline? Are there specific innovations you want to implement to enhance your operations and customer experience?

Technology has always played a major role within the industry. We have been in the forefront in eliminating paper tickets and turning to e ticketing. New technology has always emerged to enhance safety features of aircraft, reducing noise pollution and fuel consumption as examples. We have now moved into the digital space and have many projects ranging from better understanding the future needs of our customers by using big data - customer analytics is indeed high on our agenda; collaborating with Airbus on the Skywise platform which uses the blockchain technology to providing digital magazines and newspapers in our lounge and on board our aircraft. We are also pursuing work with IATA on Fast Travel in order to enhance customer experience.

9. The 50th Annual General Assembly and summit called upon stakeholders to accelerate gender equality and empowerment of women in the global aviation sector. What are your thoughts on this resolution?

This is a major challenge especially when you move up the ranks. At Air Mauritius we have done a lot in certain areas but a lot remains to be done at senior management and board level. We have a few women pilots including Captains and a few women engineers. One of the key issues is convincing women to take up science subjects, one of the key ingredients required for many aviation jobs! We however, remain proud that women represent 38% of our workforce.

10. According to you, what should be done now for the effective implementation of the Single African Air Transport Market?

There are almost 30 States who have signed up for the SAATM, so the will is there. Those who have not signed up must be convinced through meaningful dialogue and encouraged to join provided they have the right framework for SAATM to work. It must be clear who will benefit from what and this is a challenge. This is why there must be a recognition that some adaptation may be required for everyone to be on board. One size fits all may not work. And the recent past and failures of other initiatives is there to remind us of this hard fact.

11. Mauritius is hosting the 8th Aviation Stakeholder's Convention in May. What should delegates expect?

First of all, we would like to thank AFRAA and especially Abdérhmane Berthé, AFRAA Secretary General for giving us the

opportunity to be the host of this important convention. AFRAA has prepared a robust programme on the key issues facing the industry in general and Africa in particular. Mauritius is fully part of Africa. It can however provide an additional perspective, that of a small island state!

The team of Air Mauritius as the host airline, looks forward to welcoming all participants to our beautiful country and provide them with a taste of Mauritian hospitality. 🇲🇺

Dans cet entretien avec Ailes d'Afrique, le directeur général d'Air Mauritius, évoque les défis, principales réalisations et vision de la compagnie.

1. Donnez-nous un bref aperçu du transport aérien dans votre marché. Quels sont les défis auxquels vous êtes confrontés et les opportunités de croissance qui vous intéressent?

Le transport aérien est une planche de salut pour l'économie mauricienne et Air Mauritius est un acteur important sur la scène aéronautique mauricienne. D'après le Conseil mondial du voyage et du tourisme, le voyage et le tourisme représentent plus de 23% du PIB, soit 110 milliards de roupies. 95% des touristes voyagent par avion, transportés par plus de vingt compagnies aériennes qui desservent Maurice alors que la moyenne mondiale est de 54%.

Air Mauritius a été créée avant l'indépendance de Maurice pour doter le pays de ses liaisons aériennes essentielles, soutenir le commerce et le tourisme et réaliser ces objectifs avec des fonds générés en interne. La tâche reste ardue parce que la concurrence est féroce, les prix du carburant sont élevés et on ne sait jamais quel sera le prochain choc. Comme l'a si bien souligné M. Alexandre de Juniac, DG de l'IATA l'an dernier à Maurice, «Ces défis ne sont pas uniques aux compagnies aériennes des petits États insulaires. Mais ils sont accentués par l'éloignement, des populations locales peu nombreuses et la difficulté de réaliser des économies d'échelle avec de longues liaisons à faible trafic».

Malgré ces défis, Air Mauritius sert Maurice depuis plus de 50 ans. Dorénavant, la compagnie aérienne devra investir dans son avenir afin de mieux appuyer les ambitions économiques du pays. Des possibilités immenses existent pour une coopération plus étroite au sein de la communauté aéronautique à Maurice, ce que nous appelons l'écosystème, afin que tout le monde bénéficie des avantages du transport aérien comme moteur de croissance économique dont le pays dépend. Nous y travaillons sans relâche à ce stade afin qu'Air Maurice puisse exploiter un tout nouveau modèle d'entreprise au sein d'un écosystème élargi.

2. Quelles sont vos principales priorités en ce moment?

Nous avons une entreprise à gérer. Nous devons veiller à ce que la sécurité soit une priorité en tout temps et proposer un produit au prix avantageux qui soit conforme et même dépasse les attentes des clients. Dans ce contexte, nous proposons un produit amélioré avec l'entrée en service de nouveaux avions - l'Airbus A350 XWB et l'Airbus A330neo - portant le niveau de confort des passagers à de nouveaux sommets. Nous travaillons maintenant sur notre nouveau modèle d'entreprise pour assurer la viabilité à long terme.

3. D'après vous, quelles sont vos principales réalisations?

L'entrée en service des Airbus A 350 XWB et A330neo le mois dernier fut un moment fort rempli de fierté pour les employés laborieux d'Air Mauritius. Ce d'autant plus que nous sommes devenus le premier opérateur au monde à exploiter ces deux d'appareils nouvelle génération. Également pendant les



World Travel Awards nous avons reçu le prix de Leading Indian Ocean Airline. Nous avons avancé l'idée d'un nouveau modèle d'entreprise pour la compagnie aérienne dans un écosystème élargi et je me réjouis du fait que l'idée progresse rapidement parmi nos acteurs principaux. Notre école de pilotage a été créée et démarrera bientôt la formation des candidats pilotes de Maurice, de la région de l'Océan Indien et d'Afrique.

4. Faites-nous part des développements en cours dans le transport aérien africain qui vous enthousiasment

Le MUTAA est un bon début pour une plus grande coopération en Afrique. Il est important que l'accent reste sur l'amélioration de la connectivité intra-africaine vers une coopération plus étroite entre les États africains. Nous assistons également à une plus grande coopération entre compagnies aériennes africaines et nous nous réjouissons des opportunités qui s'offrent à nous. Cependant, nous devons veiller à ce que les avantages du MUTAA soient partagés de façon équitable entre tous les pays africains.

5. Quelle est votre vision pour votre industrie à long terme?

La circulation des personnes et des biens devrait être facile et abordable pour plus de monde en Afrique. Prenons l'exemple des développements aux États-Unis, en Europe, en Inde et en Chine. Il existe un énorme potentiel pour le trafic inter Afrique et de la place pour qu'une alliance de compagnies aériennes africaines développe la part de l'Afrique du transport aérien. La croissance du nombre de passagers entraînera la nécessité d'un grand nombre d'avions sur le continent. Maurice et Air Mauritius pourraient devenir le tremplin idéal pour rapprocher l'Afrique et l'Asie au moment où nous développons les marchés de point à point.

6. La sécurité et la sûreté sont des préoccupations majeures pour toute entreprise de transport aérien. Quelles sont les mesures que vous avez prises pour que les normes de sécurité de l'OACI soient respectées?

Dans l'industrie du transport aérien, on ne se présente pas au point de départ à moins que la sécurité et la sûreté ne soient une priorité absolue. À Air Mauritius, la sécurité de nos passagers et des équipages figure en très bonne place sur notre agenda. Nous opérons sous la supervision de notre autorité de l'aviation civile et sommes certifiés par l'IOSA et l'AESA. Par conséquent, nous avons les structures et les systèmes en place pour satisfaire les plus strictes normes de l'industrie.

7. Les taxes et redevances élevées représentent un grand défi pour le transport aérien africain. Comment peut-on mettre fin au cercle vicieux qui existe entre les compagnies aériennes et les

gouvernements en matière de fiscalité élevée, entraînant des coûts d'exploitation élevés pour les compagnies aériennes?

En Afrique, voyager est encore considéré comme un luxe et de nombreux gouvernements sont tentés de taxer les produits de luxe. Les pays qui ont adopté une vision stratégique du transport aérien ont obtenu des résultats remarquables – les pays du Moyen-Orient et de l'Asie du Sud-Est, par exemple. La plupart des pays africains sont enclavés et pour eux le transport aérien est aussi important que pour les petits États insulaires – essentiel à leur survie. Les compagnies aériennes doivent continuer à communiquer, et l'AFRAA et l'IATA ont conjointement un rôle important à jouer afin de convaincre les gouvernements des avantages du transport aérien et de la nécessité de soutenir l'industrie pour qu'elle puisse contribuer à la croissance économique. Il nous faut également développer une vision commune pour l'aviation africaine particulièrement en ce qui concerne les opérateurs étrangers qui se positionnent comme leader dans notre région.

8. Quel est le rôle de la technologie dans le fonctionnement quotidien d'une compagnie aérienne? Existe-t-il des innovations spécifiques que vous souhaitez mettre en œuvre pour améliorer vos opérations et l'expérience client?

La technologie a toujours joué un rôle majeur dans l'industrie. Nous avons été à l'avant-garde de l'élimination des billets papiers et de l'adoption de la billetterie électronique. Les nouvelles technologies ont toujours émergé pour améliorer les mesures de sécurité des avions, réduisant la pollution sonore et la consommation de carburant à titre d'exemple. Nous sommes maintenant passés dans l'espace numérique et nous avons beaucoup de projets à commencer par une meilleure compréhension des besoins futurs de nos clients en utilisant le big data - l'analytique client est effectivement en tête de liste de nos priorités ; collaborant avec Airbus sur la plate-forme Skywise qui utilise la technologie numérique blockchain pour offrir des magazines et journaux gratuits dans notre salon et à bord de nos avions. Nous poursuivons également notre collaboration avec IATA sur Fast Travel pour améliorer l'expérience client.

9. La 50^{ème} Assemblée générale annuelle et sommet a lancé un appel aux acteurs pour accélérer l'égalité des sexes et l'autonomisation

des femmes dans le secteur du transport aérien mondial. Quelles sont vos observations au sujet de cette résolution?

Il s'agit d'un défi, particulièrement quand on gravit les échelons. A Air Mauritius, nous avons fait beaucoup dans certains secteurs, mais beaucoup reste à faire aux niveaux de la haute administration et du conseil d'administration. Nous avons quelques femmes pilotes, dont des commandants de bord et quelques femmes ingénieurs. L'une des questions de taille est de convaincre les femmes de se lancer dans des filières scientifiques, un des ingrédients majeurs nécessaires pour de nombreux emplois au sein du transport aérien! Nous restons cependant fiers que les femmes représentent 38% de nos effectifs.

10. Selon vous, que faudrait-il faire maintenant pour la mise en œuvre effective du Marché unique du transport aérien africain?

Près de 30 Etats ont adhéré au MUTAA, preuve que la volonté existe. Ceux qui ne se sont pas signataires de cet accord doivent être persuadés de le faire par un dialogue constructif et encouragés d'y adhérer aussi longtemps qu'ils disposent d'un cadre adéquat pour le bon fonctionnement du MUTAA. Les avantages dont bénéficieront les différents acteurs doivent être clairement définis, ce qui reste un défi. C'est la raison pour laquelle il faut reconnaître qu'une certaine adaptation pourrait s'avérer nécessaire pour la participation de tous. Une approche universelle risque d'échouer. Et le passé récent et les échecs d'autres initiatives sont là pour nous rappeler cette dure réalité.

11. Maurice accueille la 8^{ème} Convention des acteurs de l'aviation en mai. A quoi devraient s'attendre les délégués?

Tout d'abord, nous tenons à remercier l'AFRAA et surtout Abdérahmane Berthé, le secrétaire général de l'AFRAA pour nous avoir accordé l'occasion d'accueillir cette importante convention. L'AFRAA a préparé un programme solide sur les majeures questions qui se posent à l'industrie en général et à l'Afrique en particulier. Maurice fait pleinement partie de l'Afrique. Elle peut cependant offrir une perspective supplémentaire, celle d'un petit Etat insulaire!

L'équipe d'Air Mauritius, en tant que compagnie aérienne hôte, se réjouit d'accueillir tous les participants dans notre beau pays et de leur donner un avant-goût de l'hospitalité mauricienne. 🌍



We sell fuel worldwide to all airports – Africa, Asia, Europe, North and South America – with our strength being in Africa. From Jet A1 fuel (into the wing of the aircraft), AV Gas to bulk diesel supply. Our global mission is to safely, consistently, and reliably provide aviation fuel and related products and services to our aviation customers, in order to deliver long-term growth with sustained profitability for our investors.

- Aviation Fuel Supply
- Turnkey Fuel Supply
- On-Demand Warehousing
- Ship Chartering
- Ancillary Services
- Ground Handling

Contact Details

- 📍 HR24Fuels
11 Monument Rd,
Kempton Park
1620, South Africa
- ☎ 0027 79 919 3305
- ✉ info@hr24fuels.com
- 🌐 www.hr24fuels.com



Women in Leadership Roles in Aviation – Closing the Gender Gap

Les femmes aux postes de leadership dans l'aérien - Comblent l'écart entre les sexes



According to the Global Gender Gap Report 2018, women hold just 34% of managerial positions on average across the globe while the figure is less than 7% in the four worst-performing countries (Egypt, Saudi Arabia, Yemen and Pakistan).

According to a 2018 survey by IATA, globally, women CEOs in aviation represent only 3% compared to 12% of women CEOs in other industries. 3% of airline CEOs and COOs and 8% of CFOs are women, against 12%, 9% and 19% respectively in other industries. The only role where airline groups beat the wider-economy survey is human resources director role or the equivalent position where 32% of airline HR Directors are women, against 23% in the broader sample.

In Africa, 5 out of 40 AFRAA member airlines are headed by female CEOs namely: Air Botswana - headed by Agnes Khunwana, Mauritania Airlines - headed by Amal Mint Maouloud who was appointed in April 2019, Precision Air - headed by Sauda Said Rajab, Rwanda Air - headed by Yvonne Makolo and South African Express Airways - headed by Siza Mzimela. This demonstrates that Africa is not lagging behind in terms of inclusion of women in CEO positions.

Europe has 6 female airline CEOs, with Anne Rigail of Air France being a female CEO at a major airline. In the Middle East, Iran Air is headed by a female CEO, Farzaneh Sharafbafi. While there are no women CEOs in the major carriers in the USA, JetBlue Airways Corp. in May 2018 named Joanna Geraghty President and Chief Operating Officer, making her the highest-ranking female executive at a large U.S. airline. Air Wisconsin in North

Air transport is a key enabler to economic development and the sector is set to grow exponentially over the next decade. According to the Air Transport Action Group (ATAG) benefits of aviation report, global aviation directly and/or indirectly supports the employment of some 62.7 million people and contributes USD 2.7 trillion in global Gross Domestic Product (GDP). If aviation was a country, it would rank 20th in size by GDP (similar to Switzerland or Argentina). In Africa, aviation contributes \$55.8 billion to GDP and supports 6.2 million jobs.

As the industry continues to grow, it is necessary to attract and retain sufficient numbers of skilled professionals across all levels to contribute to the operation and management of the expanding global transport system. Half of the world's population is made up of women. However, women are under-represented at top leadership roles and highly specialized disciplines. In aviation, the airline industry worldwide has classically been a men's club at the top with very few women holding leadership positions.



Author | Auteur:
Maureen Kahonge,
Deputy Director
Business
Development
- AFRAA



Air Botswana CEO, Ms. Agnes Khunwana



South African Express Airways CEO, Ms. Siza Mzimela



Mauritania Airlines CEO, Ms. Amal Mint Maouloud



Precision Air CEO, Ms. Sauda Said Rajab



RwandAir CEO, Ms. Yvonne Makolo

America is also headed by a female CEO: Ms. Christine Foerster. In South America, three airlines are headed by female CEOs: LATAM Airlines Brazil, LIAT and Wingo. The Asia Pacific region has 2 airline female CEOs, namely: Nguyen Thi Phuong Thao of Vietjet Air and Merren McArthur of Tigerair Australia.

Outside airline operations, Dr. Fang Liu, the current Secretary General of the International Civil Aviation Organization (ICAO) is the first woman to hold this position since her appointment in 2015 while SkyTeam alliance appointed Kristin Colville as its CEO in 2018.

According to CAPA - Centre for Aviation analysis, Europe & UK and Middle East & Africa regions perform better than any other regions around the world on women airline CEOs. Both regions combined represent 11 of the 18 or 60% of airlines globally with women leading the charge. Over the last decade, the number of female airline CEOs hasn't improved much. As of June 2018, CAPA reported that only 18 airlines had appointed a female to the role of CEO, President or Managing Director - close to the figure of 15 that had been reported back in 2010. There is need to accelerate gender equality and empower women in the global aviation sector through the identification of bottlenecks and opportunities to enhance gender balance.

So how can the industry better identify and leverage the highest-potential female leaders and ensure more women succeed in the future? AFRAA's 50th Annual General Assembly called upon aviation decision makers in Africa to attract and retain sufficient numbers of skilled male and female professionals across all levels to contribute to the operation and management of the expanding global

transport system. The Assembly further encouraged AFRAA member Airlines to bring about significant change towards gender equity and non-discrimination and further women's careers through their actions.

In September 2015, world leaders adopted the 2030 Agenda for Sustainable Development, committing their nations to a new global partnership to reduce extreme poverty and setting out a series of goals and targets known as the Sustainable Development Goals. UN Sustainable Development Goal 5 is to achieve gender equality and empower all women and girls including by aiming to achieve an aspirational goal of 50-50 (women-men) by 2030 at all professional and higher levels of employment in the global aviation sector. While aviation does not have a unique Sustainable Development Goal within the 2030 United Nations Agenda for Sustainable Development, it is a key enabler in the advancement of the SDGs but aviation is lagging behind other industries in inclusive working environment for women.

Correspondingly, in 2016, the ICAO Assembly reaffirmed its commitment to gender equality and the promotion of women in the global aviation sector through Resolution A39-30. The first-ever Global Aviation Gender Summit which was held in Cape Town, South Africa, from 8 to 10 August 2018 was another step to mobilize the global aviation community to accelerate gender equality and empowerment of women in the global aviation sector through the identification of bottlenecks and opportunities to enhance gender balance.

How can the various stakeholders boost measures to close the gender equity gap in aviation leadership roles? From the statistics, the gap in gender balance at leadership roles in aviation hasn't seen a significant change over the last decade. While the gender ratios are fairly even at entry-level aviation roles, the proportion of women decreases with seniority. Women drop out at the critical years - there is need to grow the gender balance in middle-senior management. There is need to look at what industry factors are keeping women from rising to the top and recommend best practices for a more diverse workplace. Some actions and recommendations are as follows-

1. Mentorship and nurturing of potential

Organizations should take measures for the early identification and development of promising future talent. This will help women broaden their skills by providing access to operating roles and leadership opportunities, both horizontal and vertical moves, in core business functions. Mentorship and guidance should be provided through high-potential development programmes. Women in their early career years in aviation should also be encouraged to put their hands up for professional development.

Men have any number of role models and mentors who they can relate to, and who can help inspire and shape the direction of their careers. The small number of women in leadership and highly specialised roles in aviation creates a vicious cycle. More women role models are needed in aviation leadership. This will encourage the younger generation that such roles are a possible option and will generate a genuine and widespread acknowledgement that women are perfectly able to assume aviation leadership roles like their male counterparts.

2. Establishment of supporting policies and programmes

States, regional and international aviation organizations and the international aviation industry should demonstrate strong, determined leadership and commitment to advance women's rights and to take the necessary measures to strengthen gender equality by supporting policies, as well as the establishment and improvement of programmes and projects to further women's careers in aviation.

Airlines and other aerospace companies, on their part, can bring about significant change towards gender equity through programmes and initiatives that attract, retain and further women's careers. Resources and effort into strategic workforce planning are important. Qantas Airways Ltd for instance, has a female senior management composition of 40%. The CEO, Alan Joyce, said in an interview with Bloomberg, "Such diversity is a competitive advantage, if you are not tapping into diversity and inclusion, you are going to lose out."

3. Shift in mindset

A study by Harvard Business Review (HBR) revealed that in essence, women worked harder and longer to get to the same career level than men. The women interviewed in the study were four years older, when compared with benchmark data, before becoming CEO and brought more-diverse functional and industry experience to the position.

Backgrounds in science, technology, engineering and mathematics (STEM), business, finance, or economics are a launchpad for CEOs. 40% of the female CEOs interviewed in the HBR study started out with some technical expertise in STEM, and close to 20% started with a background in business, finance, or economics. Their backgrounds were comparable to male CEOs and enabled the women to build their credibility in disciplines with clear, definable outcomes. Their results spoke louder than their gender, and, not coincidentally, were in areas that are key to businesses making profits. This served as an advantage, enabling the women to become experts and build credibility in a core business function before pivoting to becoming a leader in that business. None of the women started in HR, a field where women are disproportionately represented.

To better understand the gender gap in a highly specialized field such as aviation, it is essential to look at the enablers and barriers to education, career selection and working in the aviation sector. Collective beliefs about gender roles may contribute to stereotypes that limit or enable opportunities for women and men to act within their cultural context. There is need to move away from these stereotypes.

4. Creation of an enabling and supportive environment

One of the challenges for women is in the area of career-family balance. Just as women are making their way up the aviation career ladder, thoughts of starting a family also come up. A career/family rub has an impact in most young women's plans. Not many organisations cater for the need of women to take time out to raise children, and then allowing them to re-enter the company in the same role. Organisations need to be really flexible to accommodate career women who are also mothers. Airlines are taking various

initiatives, for instance, South African Airways has a crèche which was founded in 2011. Over the years, the crèche has grown to be one of the best Kindergartens within its locality. The kind of programmes and initiatives to encourage women to stay in the workplace after they have children are company specific.

Mylene Scholnick, a consultant at ICF Aviation and a past president of the International Aviation Women's Association, said that airlines need to be more proactive in mentoring women, supporting them during maternity and encouraging them to return to their careers after they have taken a leave to have children.

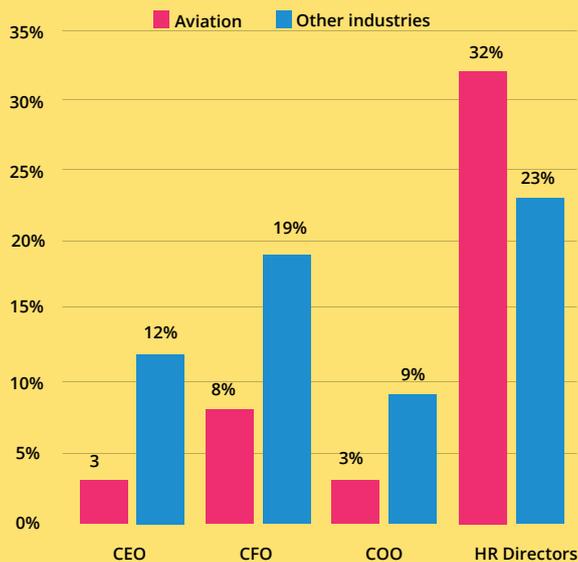
In conclusion, gender equality will be achieved only when each gender enjoys the same rights and opportunities across all sectors of society, including economic participation and decision-making, and when the different behaviours, aspirations and needs of women and men are equally valued and favoured. Gender diversity has a positive effect on corporate success as it brings about different experiences and perspectives. A lot needs to be done to close the gender gap at leadership roles in aviation. To achieve this, there is need for commitment from all industry stakeholders to take on concrete actions. 

Le transport aérien est un catalyseur principal du développement économique et le secteur est appelé à croître de façon exponentielle au cours de la prochaine décennie. Selon le rapport de Air Transport Action Group (ATAG) sur les avantages du transport aérien, l'industrie emploie directement et/ou indirectement environ 62,7 millions de personnes et contribue pour 2,7 milliards de dollars au produit intérieur brut (PIB) mondial. Si le transport aérien était un pays, il se classerait 20e en termes de PIB (similaire à la Suisse ou à l'Argentine). En Afrique, l'aviation contribue pour 55,8 milliards de dollars au PIB et soutient 6,2 millions d'emplois.

Alors que l'industrie ne cesse de croître, il est nécessaire d'attirer et de retenir un nombre suffisant de professionnels qualifiés à tous les niveaux pour contribuer au fonctionnement et à la gestion du système de transport mondial en expansion. La moitié de la population mondiale est composée de femmes. Néanmoins, les femmes sont sous-représentées aux postes de responsabilité et dans les disciplines

hautement spécialisées. L'industrie du transport aérien à travers le monde a généralement été un club d'hommes au sommet, avec très peu de femmes occupant des postes de leadership.

Selon le Global Gender Gap Report (rapport mondial sur les différences entre les sexes) de 2018, en moyenne les femmes occupent seulement 34% des postes de cadre à travers le monde alors que le chiffre est inférieur à 7% dans les quatre pays les moins performants (Égypte, Arabie Saoudite, le Yémen et le Pakistan).



Source : Harper¹, IATA Economics

Selon une enquête de l'IATA de 2018, à l'échelle mondiale, les femmes chefs d'entreprise dans le domaine de l'aviation représentent seulement 3% par rapport à 12% de femmes chefs d'entreprise dans d'autres industries. 3% des DG et directeurs de l'exploitation des compagnies aériennes (COO) et 8% des directeurs financiers sont des femmes, contre 12%, 9% et 19% respectivement dans d'autres industries. Le seul rôle pour lequel les compagnies aériennes ont eu de meilleurs résultats que les autres secteurs économiques est celui de directeur des ressources humaines ou un poste équivalent où 32% des directeurs des ressources humaines des compagnies aériennes sont des femmes, contre 23% dans le plus large échantillon.

En Afrique, 5 sur 40 compagnies aériennes membres de l'AFRAA sont dirigées par des femmes DG à savoir: Air Botswana - dirigée par Agnes Khunwana, Mauritania Airlines - dirigée par Amal Mint Maouloud nommée en avril 2019, Precision Air - dirigée par Sauda Said Rajab, RwandAir - dirigée par

Yvonne Makolo et South African Express Airways - dirigée par Siza Mzimela. Cela démontre que l'Afrique n'est pas à la traîne en termes de nomination des femmes aux postes de DG.

L'Europe compte 6 femmes DG de compagnies aériennes, dont Mme Anne Rigail d'Air France, une femme PDG d'une grande compagnie aérienne. Au Moyen-Orient, Iran Air est dirigée par une femme, Mme Farzaneh Sharafbafi. Bien qu'il n'y ait pas de femmes chefs d'entreprise à la tête des grands transporteurs des États-Unis, JetBlue Airways Corp. a nommé en mai 2018 Mme Joanna Geraghty au titre de président et chef de l'exploitation, faisant d'elle la femme occupant le plus haut rang au sein d'une grande compagnie aérienne américaine. Air Wisconsin en Amérique du Nord est également dirigée par une femme, Mme Christine Foerster. En Amérique du Sud, trois compagnies aériennes sont dirigées par des femmes: LATAM Airlines Brazil, LIAT et Wingo. La région d'Asie-Pacifique compte 2 femmes DG de compagnies aériennes, à savoir: Nguyen Thi Phuong Thao de Vietjet Air et Merren McArthur de Tigerair Australia.

En dehors du monde des compagnies aériennes, Dr Fang Liu, secrétaire générale actuelle de l'Organisation internationale de l'aviation civile (OACI) est la première femme à occuper ce poste depuis sa nomination en 2015, alors que l'alliance SkyTeam a nommé Kristin Colville comme DG en 2018.

Selon une analyse de CAPA (Centre for Aviation), les régions d'Europe et du Royaume-Uni, d'une part, et du Moyen-Orient et d'Afrique, d'autre part, offrent de meilleurs résultats que toutes les autres régions du monde en ce qui concerne les femmes chefs d'entreprise des compagnies aériennes. Les deux régions combinées représentent globalement 11 des 18 compagnies aériennes avec des femmes en tête de peloton, soit 60% de ces entreprises. Au cours de la dernière décennie, le nombre de femmes DG des compagnies aériennes ne s'est pas vraiment amélioré. En juin 2018, CAPA a rapporté que seulement 18 compagnies aériennes avaient nommé une femme au poste de chef d'entreprise, président ou directeur général, chiffre qui n'est pas loin de celui de 2010, soit 15. Il est nécessaire d'accélérer l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes dans le secteur du transport aérien mondial par l'identification des goulots d'étranglement et

des possibilités d'améliorer l'équilibre entre les hommes et les femmes.

Comment l'industrie peut-elle alors mieux identifier et mobiliser les femmes leaders au potentiel le plus élevé et garantir la réussite d'un plus grand nombre de femmes dans l'avenir? La 50^{ème} Assemblée générale annuelle de l'AFRAA a lancé un appel aux décideurs du transport aérien en Afrique pour qu'ils recrutent et retiennent un nombre suffisant de professionnels qualifiés, hommes et femmes, à tous les niveaux afin de contribuer au bon fonctionnement et à la gestion du système de transport mondial en pleine expansion. L'Assemblée a en outre encouragé les compagnies aériennes membres de l'AFRAA d'opérer d'importants changements en termes d'égalité des sexes et de non-discrimination et de promouvoir les carrières des femmes par leurs actions.

En septembre 2015, les dirigeants mondiaux ont adopté l'Agenda 2030 pour le développement durable, engageant leurs pays à un nouveau partenariat mondial qui vise à réduire la pauvreté extrême et à établir une série d'objectifs et de cibles connus sous le nom d'Objectifs de développement durable (ODD). L'ODD 5 est d'atteindre l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes et des filles, avec le but ambitieux d'arriver à une parité de 50-50 (femmes-hommes) d'ici 2030 à tous les niveaux professionnels et d'emploi de haut niveau dans le secteur du transport aérien mondial. Bien que l'aviation ne fasse pas l'objet d'un objectif de développement durable unique dans l'Agenda 2030 des Nations Unies pour le développement durable, elle constitue un catalyseur clé pour l'avancement des ODD. Cependant, le transport aérien est à la traîne des autres industries en ce qui concerne la création d'un environnement de travail inclusif pour les femmes.

De même, en 2016, l'Assemblée de l'OACI a réaffirmé son engagement en faveur de l'égalité des sexes et de la promotion des femmes dans le secteur de l'aviation mondiale par sa Résolution A39-30. Le tout premier sommet mondial de l'aviation sur le genre qui s'est tenu au Cap, en Afrique du Sud, du 8 au 10 août 2018 fut une autre étape vers la mobilisation de la communauté mondiale du transport aérien en vue d'accélérer l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes dans le secteur de l'aviation internationale par l'identification des goulots d'étranglement et des possibilités d'améliorer l'équilibre entre les sexes.

Comment les divers intervenants peuvent-ils renforcer les mesures visant à réduire

1. Harper, L. (2017), Airlines lag trends for women at top, Airline Business 33, pp 16-19.

l'inégalité des sexes concernant les postes de leadership dans l'industrie du transport aérien ? D'après les statistiques, l'inégalité entre les sexes pour les rôles de leadership dans l'aviation n'a pas connu d'évolution significative au cours de la dernière décennie. Bien que les ratios hommes/femmes soient assez uniformes aux postes d'entrée dans le transport aérien, la proportion des femmes diminue avec l'ancienneté. Les femmes abandonnent pendant les années critiques, d'où la nécessité de développer l'équilibre entre les sexes au niveau des cadres moyens et supérieurs. Il faudrait examiner les facteurs professionnels qui empêchent les femmes de monter au sommet et recommander les meilleures pratiques pour un environnement de travail plus diversifié. Quelques actions et recommandations :

1. Mentorat et développement du potentiel

Les organisations devraient prendre des mesures pour l'identification précoce et le développement des talents prometteurs de l'avenir. Ainsi les femmes pourraient-elles améliorer leurs compétences dans les principales fonctions de l'entreprise en accédant à des postes administratifs et opportunités de leadership, par des changements de postes à la fois horizontaux et verticaux. Mentorat et conseils devraient être fournis grâce à des programmes de développement à fort potentiel. Les femmes au début de leurs carrières dans l'aviation devraient également être encouragées à manifester leur intérêt pour le développement professionnel.

Les hommes ont un certain nombre de modèles et des mentors auxquels ils peuvent s'identifier, et qui peuvent les inspirer et les aider à façonner l'orientation de leur carrière. Le nombre limité de femmes aux postes de leadership et très spécialisés dans l'aéronautique crée un cercle vicieux. Il faut plus de femmes modèles dans le leadership de l'aviation. La jeune génération sera ainsi encouragée par le fait que de tels postes soient une option et il sera largement confirmé que les femmes sont parfaitement capables d'assumer des postes de leadership au sein de l'industrie du transport aérien au même titre que leurs homologues masculins.

2. Mise en place de politiques et programmes de soutien

Les organisations aéronautiques publiques, régionales et internationales et l'industrie du transport aérien international sont appelées à faire preuve d'un leadership solide et résolu, d'un engagement à faire progresser

les droits des femmes et de prendre les mesures nécessaires pour renforcer l'égalité des sexes en soutenant les politiques, ainsi que la mise en place et l'amélioration des programmes et projets visant l'avancement des carrières des femmes dans l'aéronautique.

Les compagnies aériennes et autres entreprises du secteur aéronautique, de leur part, peuvent susciter des changements en faveur de l'équité entre les sexes grâce à des programmes et initiatives qui permettent d'attirer, de retenir et de promouvoir les carrières des femmes. Ressources et efforts dans la planification stratégique des ressources humaines sont importants. La haute direction de Qantas Airways Ltd, par exemple, est composée à 40% de femmes. Le DG, Alan Joyce, a déclaré dans une interview accordée à Bloomberg, « Cette diversité est un avantage concurrentiel, si vous ne puisez pas dans la diversité et l'inclusion, vous perdrez. »

3. Changement de mentalité

Une étude réalisée par Harvard Business Review (HBR) a révélé qu'en fait, les femmes travaillent plus laborieusement et plus longtemps pour atteindre le même niveau de carrière que les hommes. Les femmes interrogées dans le cadre de l'étude étaient plus âgées de quatre ans, par rapport aux données de référence, avant de devenir chef d'entreprise et ont apporté au poste une expérience fonctionnelle de l'industrie plus diversifiée.

Une expérience en sciences, technologie, ingénierie et mathématiques (STEM), affaires, finances, ou économie est un tremplin pour les chefs d'entreprise. 40% des femmes chefs d'entreprise interrogées dans le cadre de l'étude du HBR ont démarré avec un certain savoir-faire technique dans STEM, et près de 20% ont débuté avec une formation en affaires, finances, ou économie. Leur expérience professionnelle était comparable à celle des chefs d'entreprise masculins et a permis aux femmes de renforcer leur crédibilité dans ces disciplines avec des résultats clairs et définissables. Leurs résultats étaient plus éloquentes que leur sexe et, vraisemblablement, étaient observables dans des domaines essentiels pour les entreprises rentables. Ce fut un avantage qui a permis aux femmes de développer une expertise et d'asseoir leur crédibilité dans une fonction d'entreprise essentielle avant de diriger cette société. Aucune des femmes n'a débuté en ressources humaines, un domaine où les femmes sont représentées de façon disproportionnée.

Pour mieux comprendre l'écart entre les sexes dans un domaine aussi pointu que l'aviation, il est nécessaire d'examiner les catalyseurs et obstacles à l'éducation, au choix de carrière et à l'embauche dans l'aérien. Les croyances collectives sur les rôles des sexes peuvent contribuer à des stéréotypes qui limitent ou rendent possible les opportunités pour les femmes et les hommes d'agir au sein de leur contexte culturel. Il faut absolument éviter ces stéréotypes.

4. Création d'un environnement favorable et porteur

La conciliation carrière-famille est l'un des défis auxquels les femmes font face. Au moment où débute leur ascension de l'échelle professionnelle dans l'aviation, les femmes pensent également à fonder une famille. Une friction carrière/famille a un impact sur les plans de la plupart des jeunes femmes. De nombreuses organisations ne répondent pas au besoin des femmes de s'absenter pendant une certaine période pour élever des enfants, et leur permettent de réintégrer l'entreprise dans le même rôle. Les organisations doivent être vraiment souples pour tenir compte des femmes de carrière qui sont aussi des mères. Les compagnies aériennes sont en train d'adopter des initiatives diverses, par exemple South African Airways a une crèche fondée en 2011. Au fil des ans, la crèche a évolué pour devenir l'une des meilleures écoles maternelles de sa localité. Le type de programmes et d'initiatives visant à encourager les femmes à rester au travail après avoir eu des enfants sont spécifiques à chaque entreprise.

Mylene Scholnick, consultante à ICF Aviation et ancienne présidente de l'International Aviation Women's Association (association internationale des femmes de l'aviation), a déclaré que les compagnies aériennes devraient être plus proactives avec des programmes de mentorat pour les femmes, en les soutenant pendant la maternité et en les encourageant à revenir à leur carrière après une période d'absence pour fonder une famille.

En conclusion, l'égalité des sexes ne sera réalisée que lorsque femmes et hommes bénéficieront des mêmes droits et opportunités dans toutes les sphères de la société, y compris la participation économique et la prise de décision, et quand les différents comportements, aspirations et besoins des femmes et des hommes seront valorisés et favorisés au même titre. La diversité des sexes a un effet positif sur la réussite de l'entreprise car elle rassemble des expériences et points de vue différents. Il reste beaucoup à faire pour combler l'écart entre femmes et hommes aux postes de responsabilité dans l'aviation. Pour y parvenir, il incombera à tous les intervenants de l'industrie de s'engager à prendre des mesures concrètes. 🌐



Education and Performance in Aviation: Realizing and Sustaining Benefits – AFRAA Position

Éducation et performance dans le transport aérien : La réalisation et le maintien des profits – La position de l'AFRAA

Air traffic is expected to double in the next twenty years. Putting people first is of essence in an increasingly automated sector and appropriate policies should be designed to address the various knowledge and skills gaps.

Le trafic aérien devrait doubler au cours des vingt prochaines années. Dans un secteur de plus en plus automatisé, il est essentiel de placer la personne au premier plan et de concevoir des politiques appropriées pour combler les multiples lacunes en connaissances et en compétences.

A **FRAA's position on the main issues and questions emerging with respect to education and human resource management in the future world of aviation.**

1. What are the challenges set by automation and artificial intelligence for the future of aviation education and training?

Aviation provides air services to connect people and supplies logistic support to deliver valuable goods to customers worldwide. Future traffic volumes welcome the effective contribution of both automation and artificial intelligence

in the supply chain naturally. However, people will remain the most important asset in the air transport system to ensure that aviation meet and exceed customers' expectations. The forecasted volumes stimulate increasing needs for automation and the use of artificial intelligence to assist operational staff members.

Future operational personnel will still have to learn and acquire operational skills to appreciate, observe, and check the tasks that automation executes; and the training of these categories of air transport workers will also have to secure competencies in safety, security and customer services.

The good news is that youth assimilate exposure to the use of technology consistently.

- The first training challenge is to develop further the automation logic in the mind of the youth embracing operational jobs in air transport. This mindset will assist in recognizing any deviation in the outcomes of automated tasks.
- While automation performs well repetitive operational tasks cost-effectively, the second training challenge is how to ensure that trainees master the interpretation of artificial intelligence suggestions to succeed in

the enforcement of safety and security in the air transport operations. The proficiency skills acquired through the second challenge shall also ensure that future technical workers in such circumstance, be capable to eventually take-over and perform the tasks manually, as efficiently as possible. The innovation spirit of unlawful passengers will continue to challenge future operation personnel even well-equipped with advanced artificial intelligence. Staff built AVSEC experience coupled with excellent artificial intelligence support will make a great difference.

- Beyond the technical skills, the third training challenge is the need to grant the next aviation generation staff with the knowledge of customer services to create an outstanding travel experience for the travellers. Customer satisfaction is vital to maintain existing clients and attract new ones.
- In a nutshell, for future training to be effective, it must facilitate that the trainees acquired multitasking skills to:
 - Understand, monitor, make use efficiently of the support of automation and artificial intelligence;
 - Take-over and perform professional tasks normally done automatically and ;
 - Interact proficiently with customers to improve their safety, security and exceed their travel experience expectations.

2. How does education and industry dynamics shape the future of industrial relations and human resources management in the aviation sector?

In Africa’s regional perspective, human resource development will be growing fast. Indeed, the industry forecasts that air traffic will continue to grow at around 5% per year in Africa for the next 10 years. At this pace of growth, there are promising perspectives for education and training to support aviation human resource development in Africa.

African Development Bank publishes a visa openness index annually among the African States. The 2018 edition of the report indicates that overall, when

compared to 2017, Africans do not need a visa to travel to 25% of other African countries (up from 22%); can get visas on arrival in 24% of other African countries (same as the previous year); and need visas to travel to 51% of other African countries (down from 54%).

By the end of February 2019, 49 States had signed up for the African Continent Free Trade Area (AfCFTA); of which 10 States ratified their commitment to the regional free trade area. The accord implementation requires that 22 States ratify it.

By next decade, AfCFTA implementation together with increased openness among the African States will enhance the regional integration and probably induce a double-digit growth rate of the air traffic.

According to the African Development Bank 2019 economic outlook, Africa needs to create about 12 million new jobs every year to prevent unemployment from rising.

There are actual opportunities for education and training, to develop young human resource and bridge the gaps in the increasing demand for aviation professionals in the Region and beyond.

Based on the three challenges identified to meet multitasking profile of next-generation air transport, academic education could develop soft skills such as leadership, integrity, etc., while aviation training institutions add the relevant technical and operational skills. Technical and operational staff with soft sound skills are those who will achieve great results in automation and artificial intelligence environment. Hence, a smart partnership between academic education institutes and specialized aviation training centres would be the way forward to overcome the challenges relating to the training of next-generation aviation professionals.

3. Who will bear the cost of education and training in the aviation sector?

Air transport remains the most suitable mode of transport to support the planned regional integration through trade. Strategically, the development of African economies through industrialization and trade will rely on effective development of affordable air transport. Only well-trained next-generation aviation professionals will manage the effective development of efficient air transport

in Africa. Booming African economies will increase the number of middle-class citizens and generate additional air traffics. The financial assistance of the youth in the African perspective triggers a virtuous cycle impacting positively first air transport, then African economies. Strengthened economies generate additional demands for air transport, ensuring jobs for the trained youth and creating new training need for aviation. Employed youth will clear their financial dues. In case of a slowdown for any reason, professionals will secure employment outside Africa and pay back financial credits for their training.

Therefore, international financial institutions should support the funding of Africa’s next-generation aviation professionals to ensure that they reach their objectives as economic development champions while triggering and entertaining the virtuous cycle running through the air transport growth and the economic development. 📍

Position de l’AFRAA sur les principaux enjeux et questions émergents en matière d’éducation et de gestion des ressources humaines dans le monde aéronautique à venir.

1. Quels sont les défis posés par l’automatisation et l’intelligence artificielle pour l’avenir de l’éducation et de la formation dans le domaine du transport aérien?

L’aviation offre des services aériens pour relier les gens et fournit une assistance logistique pour la livraison des biens de valeur à des clients dans le monde entier. En vue des volumes de trafic à venir, la contribution efficace de l’automatisation et de l’intelligence artificielle dans la chaîne d’approvisionnement sera naturellement la bienvenue. Cependant, l’individu restera l’atout majeur dans le système du transport aérien afin de s’assurer que l’aéronautique réponde aux attentes des clients et les dépasse. Les volumes prévus tirent vers le haut la nécessité de l’automatisation et l’utilisation de l’intelligence artificielle pour aider les membres du personnel opérationnel.

Les futurs membres du personnel opérationnel devront apprendre et acquérir des compétences opérationnelles pour apprécier, observer et vérifier les tâches exécutées par automatisation ; et la formation de ces catégories de travailleurs

du transport aérien devra également impartir des compétences en matière de sécurité, de sûreté et de service à la clientèle.

On doit se féliciter du fait que les jeunes assimilent systématiquement l'exposition à l'utilisation de la technologie.

- Le premier défi de la formation est de développer davantage la logique d'automatisation dans l'esprit des jeunes qui décrochent des postes opérationnels dans le transport aérien. Cet état d'esprit servira à identifier tout écart dans les résultats des tâches automatisées.
- Bien que l'automatisation permette une exécution parfaite des tâches opérationnelles et répétitives de façon rentable, le deuxième défi de la formation consiste à faire en sorte que les apprentis maîtrisent l'interprétation des suggestions de l'intelligence artificielle pour réussir la mise en Œuvre de la sécurité et de la sûreté des opérations de transport aérien. Les compétences professionnelles acquises dans le cadre du deuxième défi donneront également aux futurs techniciens, le cas échéant, la capacité de prendre en charge et d'effectuer les tâches manuellement, de manière aussi efficace que possible. La capacité d'innovation des passagers illégaux continuera à poser un défi pour le futur personnel d'exploitation, même bien équipé d'outils d'intelligence artificielle avancée. L'expérience accumulée par le personnel AVSEC à laquelle s'ajoute un excellent appui de l'intelligence artificielle fera une grande différence.
- Au-delà des compétences techniques, le troisième défi de formation est la nécessité d'équiper le personnel aéronautique de la prochaine génération de connaissances en service à la clientèle pour donner aux clients une expérience de voyage exceptionnelle. La satisfaction du client est essentielle pour conserver la clientèle actuelle et attirer une nouvelle.
- En un mot, pour que la formation future soit efficace, elle doit permettre aux apprentis d'acquérir la capacité de mener plusieurs tâches à la fois pour :
 - o Comprendre, suivre et utiliser efficacement l'appui de l'automatisation et de l'intelligence artificielle ;
 - o Prendre en charge et exécuter des tâches d'habitude effectuées automatiquement et ;
 - o Interagir efficacement avec les clients pour améliorer leur sécurité, leur sûreté et dépasser leurs attentes du voyage.

2. Comment l'éducation et la dynamique de l'industrie façonnet-elles l'avenir des relations industrielles et de la gestion des ressources humaines dans le secteur du transport aérien?

Dans la perspective régionale de l'Afrique, les ressources humaines connaîtront une croissance rapide. En effet, l'industrie prévoit que le trafic aérien continuera à progresser d'environ 5% par an en Afrique au cours des dix prochaines années. A ce rythme de croissance, les perspectives d'éducation et de formation pour soutenir le développement des ressources humaines du transport aérien en Afrique sont prometteuses.

La Banque africaine de développement publie un indice d'ouverture sur les visas entre les Etats africains chaque année. Dans l'édition de 2018, le rapport indique que dans l'ensemble, en comparaison à 2017, les africains n'ont pas besoin de visa pour se rendre dans 25% des autres pays africains (contre 22% auparavant) ; ils peuvent obtenir des visas à l'arrivée dans 24% des autres pays africains (idem) ; et ils ont besoin de visas pour se rendre dans 51% des autres pays africains (contre 54% auparavant).

À la fin de février 2019, 49 Etats avaient adhéré à la Zone de libre-échange continentale (ZLEC), et 10 d'entre eux avaient ratifié leur engagement à la zone de libre-échange régionale. La mise en Œuvre de l'accord requiert que 22 Etats l'aient ratifié.

Dans la prochaine décennie, la mise en Œuvre de la ZLEC en combinaison avec une plus grande ouverture entre les Etats africains permettra d'améliorer l'intégration régionale et probablement d'induire un taux de croissance à deux chiffres du trafic aérien.

Selon les perspectives économiques de 2019 de la Banque africaine de développement, l'Afrique doit créer environ 12 millions d'emplois chaque année pour prévenir une hausse du chômage.

Il existe des possibilités réelles d'éducation et de formation, pour développer les jeunes ressources humaines et combler les lacunes de la demande croissante des professionnels du trafic aérien dans la région et au-delà. Sur la base des trois défis identifiés pour répondre au besoin de personnel capable de mener plusieurs tâches à la fois pour la nouvelle génération du transport aérien, l'enseignement académique pourrait développer des compétences non techniques telles que le leadership, l'intégrité, etc., tandis que les établissements de formation

aéronautique ajouteraient les compétences techniques et opérationnelles pertinentes. Un personnel technique et opérationnel doté en plus de compétences non techniques obtiendra d'excellents résultats dans les domaines de l'automatisation et de l'intelligence artificielle. Par conséquent, un partenariat judicieux entre les établissements d'enseignement universitaire et les centres de formation aéronautique spécialisée serait la voie à suivre pour relever les défis liés à la formation de la prochaine génération des professionnels du transport aérien.

3. Qui assumera le coût de l'éducation et de la formation dans le secteur aéronautique?

Le transport aérien reste le mode de transport le plus approprié pour soutenir le projet d'intégration régionale par le commerce. Stratégiquement, le développement des économies africaines par l'industrialisation et le commerce s'appuie sur le développement efficace d'un transport aérien abordable. Seuls des professionnels du transport aérien de la prochaine génération bien formés pourront gérer le développement efficace d'un transport aérien efficace en Afrique. Les économies africaines en plein essor permettront d'accroître le nombre de citoyens de la classe moyenne et de générer des trafics aériens supplémentaires. L'aide financière de la jeunesse dans la perspective africaine déclenche un cercle vertueux ayant un impact positif sur le transport aérien d'abord, les économies africaines ensuite. Des économies plus performantes génèrent une plus forte demande de transport aérien, avec comme corollaire des emplois pour les jeunes formés et de nouveaux besoins de formation aéronautique. Les jeunes travailleurs s'acquitteront de leurs obligations financières. En cas d'un éventuel ralentissement, ces professionnels trouveront de l'emploi hors de l'Afrique et pourront rembourser les crédits contractés pour leur formation.

Par conséquent, les institutions financières internationales devraient appuyer le financement de la formation de professionnels aéronautiques de la prochaine génération africaine, afin qu'ils puissent atteindre leurs objectifs comme champions de développement économique tout en déclenchant et en alimentant le cercle vertueux de la croissance du transport aérien et du développement économique. ●

Q&A



Making flexible solutions a reality

Faire des solutions flexibles une réalité

A conversation with Rodrigo Celis, Senior Vice President of Commercial Solutions, Sabre.
Une conversation avec Rodrigo Celis, vice-président principal Solutions commerciales, Sabre.

In our last issue of *Ascend*, we featured an article titled, “Creating a brand experience: Putting the ‘person’ back in personalization.” The article discusses how flexible technology gives airlines the freedom to build business practices and workflows that meet their business needs without being boxed in by a single provider. It’s a technology model that provides a one-stop shop for airlines that want it, while allowing the largest, more sophisticated ones to build their own unique capabilities.



Author | Auteur:
Stephani Hawkins

Following up on that article, in a recent interview, Rodrigo Celis discussed some of the challenges in airline marketing, sales and distribution; how airlines can become intelligent retailers and how flexible technology is a game changer for the successful airline.

What are some of the most prevalent challenges facing airline marketing, sales and distribution departments?

From my perspective, I see a few key challenges for airlines.

First, I think airlines are challenged with finding ways to differentiate their brand, as well as being relevant in today’s competitive environment.

A big part of the challenge is being able to effectively serve today’s tech-savvy consumers.

They have knowledge about and access to various types of modern technology before airlines have an opportunity to catch up. So now, more than ever, it’s critical that airlines find ways to differentiate themselves to create the unique experiences that interest customers and keep them coming back.

Second, airlines clearly have a vast amount of data at their disposal, but they don’t always know how to use it. Generally, the data they have only gets used in parts of their organization.

They need to harness the data and analyze it, so they can better understand the customer they are trying to serve. And once they understand the target customer they are serving, they can start making better decisions about the products and services those customers really want, how to price those offers, when to offer them, etc. This not only provides exceptional customer experiences across the entire customer journey, it also generates additional revenue that is often being left on the table today. So, there’s still a lot to learn about data. Third, airlines need modern, flexible technology to be able to use the best-in-class solutions that leverage data and provide the latest user experience technology and interfaces that truly advance an airline forward. Today’s systems can be rigid, and many airlines are held back by the systems they use.

Flexible technology would enable them to quickly innovate. Because of these three trends I’ve listed, airlines are constantly burdened by how to deliver consistent experiences across all channels. Having a multitude of distribution channels is ultimately beneficial, yet, increasingly complex when airlines want to be able to deliver a unique experience across every touchpoint. Most systems just aren’t where they need to be to distribute and deliver products like travellers expect. Today, we rely too much on the information the customer is willing to give us rather than us being proactive in

how we approach them with offers and services.

Moving forward, for airlines to be able to successfully retail, distribute and fulfill all offers, technology and data will be key.

Retailing has been a buzz word in the industry for a while now. How do you believe airlines will become intelligent retailers, so they can remain competitive in this dynamic environment?

Travellers are looking for that unique, personalized experience across their entire travel journey. No longer can airlines set out to determine how many flights they can pack into New York's LaGuardia Airport to make the most money. Now, they must consider what types of customers are travelling to LaGuardia to then determine what types of schedules, products and services they should be funneling through this airport. Intelligent retailing means that airlines need to be able to tailor their products and services to match the desires and expectations of each individual customer. Now, more than ever, I believe airlines must really understand their customer base and apply data-rich insights to offer products and services that drive an exceptional customer experience. In addition, it's vital to determine the exact time to present the offers and ensure they are distributed and fulfilled as promised. To achieve this, airlines will need to take advantage of the intelligent technology solutions that will allow them to gain actionable insights in real time and ensure they reach the right customers at the right time with the best offerings and at the right price points. Simply put, it's really about an airline having a deep understanding of its customers and their needs and preferences so it can provide the best possible end-to-end travel journey.

Although, for an airline to execute this ideal scenario, it must also be flexible. Flexible in how it packages and distributes offers and, perhaps more importantly, flexible with the types of technologies it leverages to make the offers a reality. Intelligent retailers of today don't put themselves in a box and only offer cookie-cutter

solutions. The aspirational retailers of today (Amazon always comes to mind for me), have flexible user interfaces that give you options, flexible customer service that makes you feel valued and flexible delivery options that give you the choice to have it today or have it next week. Coming from the tech world, flexibility is a word that used to make me cringe. At face value, it can get mixed up with customization, but that's not it at all. Flexibility can be delivered efficiently and effectively today because technology systems are more flexible today than ever before. Knowing your customers and delivering what they want is intelligent retailing and is quite possible today.

One of the best examples of this is what we've seen with our North America-based carriers. Through data intel, they were able to see that they have a segment of customers that is "no-frills." They want the cheapest ticket that isn't bundled with any other products or services the day that a consumer purchases it. But, that doesn't mean there isn't opportunity to up-sell to that segment later in the journey. For example, once they get to the airport, they decide they need to take an extra bag or they cannot take a flight that doesn't have Wi-Fi. These are the types of opportunities airlines have, to not only uplift revenue, but also to create a great experience for one of their target segments. Of course, knowing what to offer and when to offer it is key to being an intelligent retailer.

Sabre believes that airlines need 'flexible' technology solutions. What specifically does this mean, and why is it important to airlines?

Most airlines don't use a single IT provider to power their entire ecosystem. They typically use a combination of technology partners, as well as in-house systems, which have worked well for many airlines. By leveraging various providers, they can use best-in-class systems across the board. However, with the good comes the reality that standard system integration and communication across the entire enterprise is nonexistent. That's where flexible solutions come into play. They enable an airline's systems to connect and communicate regardless of

their origin. Flexible solutions complement an airline's current systems, provides capabilities the airline doesn't have and accelerates innovation.

Basically, an airline ecosystem is a big puzzle, and we provide some of the most critical pieces with our flexible technology. Ultimately, all the pieces need to come together so an airline can operate at top efficiency while enhancing the customer experience and achieving total revenue optimization.

In addition to incorporating flexible solutions from a technology architectural perspective, we must also think about the consumers and employees using the solutions. When we think about some of the next generations joining the workforce, they are accustomed to flexibility. They're used to simple. And they are used to technology adapting to their needs, not the other way around. I think it is very important to acknowledge that the world we live in today is not the same world as it was years and even decades ago when airline technology was being developed to accommodate the industry. Today, solutions need to accommodate the users and conform to who the users are, what the users want, which devices they want to use and which operating systems or apps they prefer. So, I think it's the other way around where it's more user-centered flexibility versus the user adapting to the technology.

How can airlines begin to incorporate flexible solutions into their current retailing strategies?

To start, I think it's essential for airlines to re-examine their customer, product and technology strategies and build a framework with intelligent retailing and flexible solutions in mind. Naturally, this won't happen overnight. It requires a logical, methodical approach. In addition, we aren't just talking about technology solutions ... there's a lot of business-process transformation and people transformation that airlines need to think about as they incorporate some of these flexible solutions. There's a lot of organizational changes that airlines need to consider, specifically as they think about revenue management and retailing coming together.

They must also evaluate their current structure and determine how to restructure

so these two areas can work collectively as a team, complement each other and support the goals of one another, as well as those of the airline. At Sabre, we believe the aligned strategies of organizations, processes and technologies can be most effectively achieved with a digital commercial platform. We've taken a platform approach that brings together flexible, open and intelligent technology solutions that accelerate airlines to achieve intelligent retailing, as well as easily support the organizational advancements that need to take place to truly take a commercial organization to the next level.

In terms of solutions, we have introduced several flexible solutions such as Sabre API Hub, SabreSonic Digital Workspace and SabreSonic Digital Experience.

For example, Sabre API Hub gives airlines total control of their IT innovation. With this technology, airlines can leverage third-party or in-house solutions, as well as that of technology providers such as Sabre to plug and play where and how they see fit. Our API technology removes complexities and has been simplified to align with current technology that is being used to develop modern mobile and commerce solutions, significantly reducing time to market. You get this working across an airline's entire operation, and it is game changing.

Looking forward, what excites you most about the future of the aviation industry?

There has been a lot of acceleration in airline technology during the last few years, and that's extremely exciting to me.

At Sabre, we are really moving the dial and leading the way in many areas as opposed to just following other industries. For example, while airline retailing has been a hot topic for several years, we're on a mission to help airlines become intelligent retailers.

We're making the solutions they use smarter by incorporating artificial intelligence, machine learning, and data and analytics into our solutions. We're building flexible, open and intelligent solutions that work in any environment regardless of the systems airlines use. Our investments are helping airlines better serve their customers by providing

personalized experiences from the time they begin shopping to the time they deplane at their final destinations.

In addition, future innovation and disruptors are something we are constantly thinking about across the company. We have a strong partnership with Sabre Labs to drive new products and prototypes, as well as test and learn from new technology as we look at our long-term technology strategy. For example, as airlines face an extremely complex distribution environment, new technologies are providing increasingly sophisticated tools to provide flexibility for personalized offers and to intelligently connect with travellers. Airlines are well positioned to leverage emerging technologies to streamline the customer journey to minimize Traveller friction and maximize memorable experiences.

It's an exciting time in the air travel industry, and I feel fortunate to be part of it. 

 A Sabre, nous sommes vraiment en train de faire bouger les choses et ouvrons la voie dans de nombreux domaines, au lieu de simplement suivre les autres industries.

Dans notre dernier numéro de Ascend, nous avons publié un article intitulé «Création d'une expérience de marque: Remettre la «personne» au centre de la personnalisation». L'article explique comment une technologie flexible donne aux compagnies aériennes la liberté de mettre en place des pratiques commerciales et des flux de travail qui répondent à leurs besoins commerciaux sans être l'otage d'un seul fournisseur. C'est un modèle de technologie qui offre un guichet unique aux compagnies aériennes qui le désirent, tout en permettant aux plus grandes et plus sophistiquées de renforcer leurs propres capacités uniques.

Faisant suite à cet article, dans une récente interview, Rodrigo Celis a abordé quelques-uns des défis de marketing, ventes et distribution des compagnies aériennes, la manière dont elles peuvent devenir des détaillants avisés et comment une technologie flexible peut changer la donne pour un transporteur florissant.

Quels sont les défis les plus communs auxquels font face les services de marketing, de ventes et de distribution des compagnies aériennes?

De mon point de vue, je constate quelques défis principaux pour les compagnies aériennes.

Tout d'abord, je crois que les compagnies aériennes doivent relever le défi de trouver des moyens de différencier leur marque, tout en étant pertinents dans l'environnement concurrentiel actuel. Une grande partie du défi consiste à être capable de servir efficacement les consommateurs technophiles d'aujourd'hui. Ils sont au courant de différents types de technologies modernes et y accèdent bien avant les compagnies aériennes. Alors aujourd'hui, plus que jamais, il est essentiel que les compagnies aériennes trouvent des moyens de se démarquer pour créer des expériences uniques qui intéressent les clients et les incitent à revenir.

Deuxièmement, les compagnies aériennes ont clairement une grande quantité de données à leur disposition, mais elles ne savent pas toujours comment les utiliser. En général, les données qu'elles ont ne sont utilisées que par certains services de leur organisation. Elles devraient exploiter les données et les analyser, afin qu'elles puissent mieux comprendre le client qu'elles essaient de servir. Et une fois qu'elles ont compris le client cible qu'elles servent, elles peuvent prendre de meilleures décisions concernant les produits et services qui plaisent vraiment aux clients, comment fixer le prix de ces offres, quand présenter leur offre, etc. Cette approche permet non seulement d'offrir une expérience client exceptionnelle sur l'ensemble du parcours du client, mais elle génère également des revenus supplémentaires qui aujourd'hui ne sont souvent pas perçus. Il y a donc encore beaucoup à apprendre sur les données.

Troisièmement, les compagnies aériennes ont besoin de technologies modernes flexibles, afin de pouvoir utiliser les meilleures solutions axées sur des données et offrir des technologies et interfaces dernier cri propres à améliorer l'expérience

de l'utilisateur tout en faisant vraiment avancer une compagnie. Les systèmes actuels sont parfois rigides, et beaucoup de transporteurs sont freinés par les systèmes qu'ils utilisent. Une technologie flexible leur permettrait d'innover rapidement.

En raison de ces trois tendances que j'ai énumérées, les compagnies aériennes sont constamment accablées par la manière d'offrir une expérience cohérente sur tous les canaux. Avoir une multitude de canaux de distribution est bénéfique en fin de compte, mais, de plus en plus complexe lorsque les compagnies aériennes veulent être en mesure d'offrir une expérience unique à travers tous les points de contact. La plupart du temps les systèmes ne sont tout simplement pas placés à l'endroit qu'il faut, afin de distribuer et livrer des produits comme le souhaitent les voyageurs. Aujourd'hui, nous comptons trop sur les informations que le client est prêt à nous donner plutôt que d'être proactifs dans la façon dont nous l'approchons avec des offres et services. À l'avenir, la technologie et les données seront primordiales pour la réussite des compagnies aériennes dans la vente au détail, la distribution et le traitement de toutes les offres.

Depuis un certain temps, le commerce de détail est un leitmotiv dans l'industrie. À votre avis, comment les compagnies aériennes deviendront-elles des détaillants intelligents pour rester compétitives dans cet environnement dynamique?

Les voyageurs recherchent cette expérience unique et personnalisée tout au long de leur voyage. Les compagnies aériennes ne peuvent plus se limiter à déterminer le maximum de vols qu'elles peuvent effectuer à l'aéroport LaGuardia de New York afin d'être profitables. Aujourd'hui, elles doivent tenir compte du type de clients qui voyagent à LaGuardia pour ensuite déterminer le genre d'horaires, de produits et de services qu'elles devraient proposer sur cet aéroport. Le commerce de détail intelligent signifie que les compagnies aériennes doivent être en mesure d'adapter

leurs produits et services pour répondre aux désirs et aux attentes de chaque client. Maintenant, plus que jamais, j'estime que les compagnies aériennes doivent vraiment comprendre leur clientèle et mettre en œuvre des idées riches en données pour offrir des produits et services qui favorisent une expérience client exceptionnelle. En outre, il est essentiel de déterminer le moment propice pour présenter des offres et veiller à ce qu'elles soient distribuées et honorées comme promis. Pour ce faire, les compagnies aériennes devront tirer parti des solutions technologiques intelligentes qui leur permettront de mieux comprendre en temps réel les actions à prendre et de s'assurer qu'elles atteignent le bon client au bon moment avec les meilleurs produits et au bon prix. Autrement dit, nous parlons d'une compagnie aérienne ayant une connaissance approfondie de ses clients et de leurs besoins et préférences afin qu'elle puisse leur offrir le meilleur voyage possible de bout en bout.

Cependant, une compagnie aérienne doit aussi faire preuve de souplesse pour mettre ce scénario idéal à exécution. Flexible dans la combinaison et la distribution des offres et, peut-être plus important encore, flexible avec les types de technologies qu'elle met à profit pour faire des offres une réalité. Les détaillants intelligents d'aujourd'hui ne se limitent pas à offrir uniquement des solutions à l'emporte-pièce. Les détaillants ambitieux d'aujourd'hui (Amazon me vient toujours à l'esprit), ont des interfaces utilisateur flexibles qui vous offrent des options, un service à la clientèle flexible grâce auquel vous vous sentez valorisé et des préférences de livraison flexibles qui vous donnent le choix de recevoir votre commande aujourd'hui ou la semaine prochaine. Venant du domaine de la technologie, la flexibilité est un mot qui me gênait à l'époque. À première vue, on peut le confondre avec personnalisation, mais ils n'ont rien en commun. Aujourd'hui on peut arriver à une flexibilité efficace et effective parce que les systèmes technologiques sont plus souples que jamais. Le commerce intelligent consiste à connaître vos clients et fournir ce qu'ils veulent et il est tout à fait possible de le

faire de nos jours.

Ce que nous avons constaté avec nos transporteurs basés en Amérique du Nord constitue l'un des meilleurs exemples. Grâce aux renseignements tirés des données, ils ont pu constater qu'un segment de leur clientèle veut un service à bord minimal «no-frills». Ces clients veulent le billet le moins cher qui ne soit pas combiné avec d'autres produits ou services le jour où le consommateur l'achète. Mais, cela ne signifie pas qu'il n'y a pas possibilité d'offrir quelque chose à ce segment plus tard pendant le voyage. Par exemple, une fois arrivé à l'aéroport, ils peuvent décider qu'ils ont besoin de prendre un bagage supplémentaire ou qu'ils ne veulent pas d'un vol qui ne dispose pas d'une connexion Wi-Fi. Ce sont ce genre d'opportunités dont disposent les compagnies aériennes, non seulement pour améliorer les revenus, mais aussi pour créer une excellente expérience pour l'un de leurs segments cibles. Évidemment savoir quoi offrir et quand l'offrir est un trait essentiel pour un détaillant intelligent.

**Sabre estime que les compagnies aériennes ont besoin de solutions technologiques «flexibles»
Concrètement, qu'est-ce que cela signifie, et pourquoi est-ce important pour les compagnies aériennes?**

La plupart des compagnies aériennes n'utilisent pas un fournisseur unique pour faire fonctionner leur écosystème. Elles utilisent généralement une combinaison de partenaires technologiques, ainsi que des systèmes internes, ce qui a bien fonctionné pour de nombreuses compagnies aériennes. En tirant parti de divers fournisseurs, elles peuvent bénéficier des meilleurs systèmes dans tous les domaines. Cependant, cet avantage n'exclut pas la réalité que l'intégration normative du système et de la communication pour l'entreprise dans son ensemble est inexistante. C'est à ce stade que des solutions flexibles entrent en jeu. Elles permettent aux systèmes d'une compagnie aérienne de se connecter et de communiquer quelle que soit leur origine. Des solutions flexibles complètent les systèmes actuels d'une compagnie aérienne, fournissent des capacités que la compagnie aérienne ne

possède pas et accélèrent l'innovation. Fondamentalement, l'écosystème d'une compagnie aérienne est un grand puzzle, et avec notre technologie flexible, nous fournissons quelques-unes des pièces les plus critiques. En fin de compte, toutes les pièces doivent se retrouver en place pour qu'une compagnie aérienne puisse fonctionner à plein rendement tout en améliorant l'expérience client et en réalisant une optimisation totale des revenus.

A l'intégration de solutions flexibles d'une technologie du point de vue architectural, il faut aussi ajouter la considération des consommateurs et employés qui utilisent ces solutions. Quand on pense aux jeunes générations qui rejoignent la population active, certaines sont habituées à la flexibilité. Elles sont habituées à la simplicité. Et elles ont l'habitude que la technologie s'adapte à leurs besoins, et non l'inverse. Je pense qu'il est très important de reconnaître que le monde dans lequel nous vivons aujourd'hui n'est pas le même monde des années et même des décennies passées, lorsque la technologie du transport aérien était mise au point pour les besoins de l'industrie. Aujourd'hui, les solutions doivent tenir compte des utilisateurs et de leur personnalité, ce qu'ils veulent, les appareils qu'ils veulent utiliser et les systèmes d'exploitation ou applications qu'ils préfèrent. Ainsi, je pense que c'est l'inverse où il s'agit d'une flexibilité centrée sur l'utilisateur par rapport à l'utilisateur s'adaptant à la technologie.

Comment les compagnies aériennes peuvent-elles commencer à intégrer des solutions flexibles dans leurs stratégies de vente au détail?

Pour commencer, je pense qu'il est primordial pour les compagnies aériennes de revoir leurs stratégies relatives aux clients, produits et technologies et de construire un cadre avec à l'esprit la distribution intelligente et des solutions flexibles. Bien entendu, cela ne se fera pas du jour au lendemain. Une approche logique et méthodique est requise. En outre, nous ne faisons pas seulement référence à des solutions technologiques... il y a une

multitude de transformations des processus d'entreprise et individuelles auxquelles les compagnies aériennes doivent penser tout en procédant à l'intégration de ces solutions flexibles. Les compagnies aériennes doivent prendre en compte de nombreux changements organisationnels, en particulier au moment où elles contemplant la combinaison du revenue management et du commerce de détail.

Elles doivent également évaluer leur structure actuelle et déterminer comment se restructurer afin que ces deux domaines puissent collaborer en équipe, se compléter et soutenir les objectifs l'un de l'autre, ainsi que ceux de la compagnie aérienne.

A Sabre, nous croyons que l'alignement des stratégies, processus et technologies des organisations peuvent être plus efficacement atteints avec une plate-forme commerciale numérique. Nous avons adopté l'approche d'une plate-forme qui rassemble des solutions technologiques flexibles, ouvertes et intelligentes qui accélèrent la capacité des compagnies aériennes à réussir une vente au détail intelligente, ainsi que la prise en charge facile des progrès d'organisation qui doivent se mettre en place pour qu'une entreprise puisse passer à la vitesse supérieure.

En termes de solutions, nous en avons introduit plusieurs flexibles comme Sabre API Hub, SabreSonic Digital Workspace et SabreSonic Digital Experience.

Par exemple, Sabre API Hub donne aux compagnies aériennes le contrôle total de leur innovation informatique. Grâce à cette technologie, les compagnies aériennes peuvent tirer parti de solutions des tiers ou en interne, ainsi que de celles des fournisseurs de technologie tels que Sabre pour brancher et s'en servir (plug and play) là et comment qu'elles le souhaitent. Notre technologie API élimine les complexités et a été simplifiée pour s'aligner sur la technologie actuelle utilisée pour développer des solutions de commerce et mobiles modernes, ce qui réduit considérablement les délais de commercialisation. Cela fonctionne sur l'ensemble de l'exploitation d'une compagnie aérienne, et change la donne.

En tournant votre regard vers l'avenir, qu'est-ce qui vous enthousiasme le plus à propos de l'industrie de l'aviation?

La technologie du transport aérien a connu beaucoup de progrès au cours des dernières années, et pour moi c'est extrêmement excitant. A Sabre, nous sommes vraiment en train de faire bouger les choses et d'ouvrir la voie dans de nombreux domaines, au lieu de simplement suivre les autres industries. Par exemple, la vente au détail du transport aérien étant un sujet d'actualité depuis plusieurs années, nous sommes déterminés à aider les compagnies aériennes à devenir des détaillants intelligents. Nous confectonnons des solutions qu'elles utilisent plus intelligemment en intégrant l'intelligence artificielle, l'apprentissage machine, ainsi que des données et analyses dans nos solutions. Nous construisons des solutions flexibles, ouvertes et intelligentes qui fonctionnent dans tout environnement quels que soient les systèmes dont les compagnies aériennes se servent. Nos investissements permettent aux compagnies aériennes de mieux servir leurs clients en leur offrant des expériences personnalisées à partir du moment où ils commencent à faire du shopping jusqu'au moment où ils débarquent à leur destination finale.

De plus, à tous les échelons de l'entreprise, l'innovation future et les perturbateurs constituent notre souci constant. Nous avons un solide partenariat avec Sabre Labs pour générer de nouveaux produits et prototypes, faire des analyses et apprendre de nouvelles technologies tout en examinant notre stratégie technologique à long terme. A titre d'exemple, comme les compagnies aériennes font face à un environnement de distribution extrêmement complexe, les nouvelles technologies leur offrent des outils de plus en plus sophistiqués leur permettant de présenter des offres personnalisées avec flexibilité et de se connecter d'une manière intelligente avec les voyageurs. Les compagnies aériennes sont bien placées pour tirer parti des nouvelles technologies afin de simplifier le parcours client pour minimiser la friction des voyageurs et optimiser des expériences mémorables.

C'est un moment excitant dans l'industrie du transport aérien, et je me sens privilégié d'en faire partie. ●

Allez là où les réseaux se développent

Élargissez votre réseau via le hub le plus connecté en Asie-Pacifique*

Avec des liaisons bien établies vers plus de 40 villes en Asie du Sud-Est, plus de 35 villes en Chine et plus de connexions aériennes vers l'Australie que tout autre aéroport international, l'aéroport Changi de Singapour peut aider votre réseau à décoller dans la région connaissant la croissance la plus rapide du monde.

Pour en savoir plus sur le rôle moteur que l'aéroport Changi peut jouer dans la croissance de votre entreprise, veuillez visiter le site [changiairportgroup.com /partnerships](http://changiairportgroup.com/partnerships)

*OAG Megahubs International Index 2018



Gardens By The Bay
à Singapour


CHANGI
airport singapore

Efficiency Enhancement Efforts for Airports' Ground Handling Operations

Efforts pour une meilleure efficacité de l'assistance en escale

‘Operational Efficiency’, means to maximize the output gained from the input mainly from time, money or people. The term has steadily gained importance and popularity in various sectors worldwide. Industries with tight profit margins, high cost pressures and competitive environments rely on operational efficiency to maximize their input and output ratio.

All these criteria apply to the aviation industry meaning that there is great pressure on airlines as well as on airports to increase their operational performance. The airline industry, in particular, is well known for very tight profit margins. There is a great need for operational efficiency as well as an aim for operational excellence in order to survive in this highly competitive and cost driven market environment. In consequence all around the globe, airlines are continuously optimizing their ground operations. Current optimizations in efficiency can be seen in improved aircraft turnaround times. Many Low Cost Carriers manage to minimize their aircraft turnaround to less than 30 minutes.

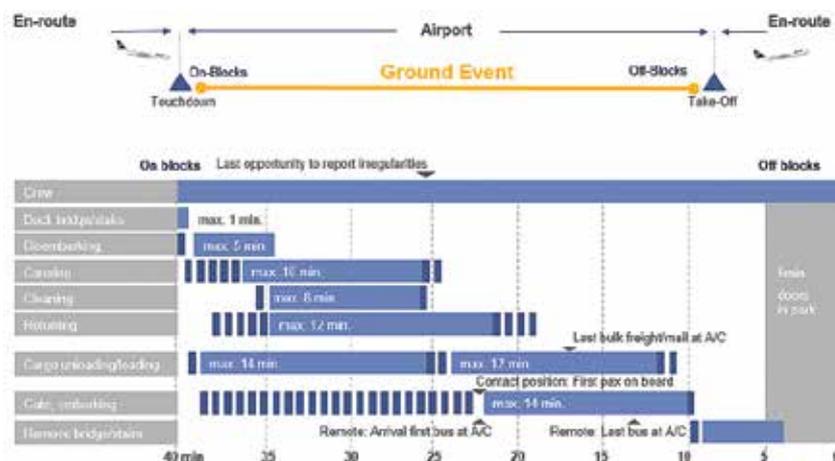
The aim to reach operational excellence in terms of ground operations makes a successful partnership between the airline and airport indispensable. A strategic partnership has to be established and the airport's capability in terms of the ground operation, its facilities and the airport infrastructure should support an operational efficiency increase.

Airlines can only optimize their ground operations to a certain extent, but to achieve operational excellence, they have to demand that airports optimize their operations, such as by making improvements to the infrastructure to be able to cope with the airlines' needs.

This strategic partnership between airlines and airports is important but also challenging in terms of the aim to implement efficiency enhancement efforts and measures. To reach the maximum efficiency potential for both parties, a combined view incorporating expertise from both industry stakeholders is essential. Therefore, an external consultancy partner that offers expertise across the aviation industry and that is familiar with the local and international market is a great asset in order to realize operational excellence for both, airlines and airports.



Author | Auteur:
Elena Plaumann
Lufthansa Consulting



Turnaround Reference Model and the source is Lufthansa Consulting.

Efficiency Enhancement for Ground Handling Operations

From an overall perspective when looking at the complete value chain of ground handling operations, there are more fields for operational efficiency enhancements than just the optimization of the aircraft handling unit. There are three other main goals, which a company should aim for: a lean organization, additional revenue sources and operational monitoring and reporting.

Companies should focus on developing new services and products in line with their corporate strategy to create new revenue sources. This goal can be realized in areas such as passenger and aircraft handling, operational support and administration. These units profit from enhanced operational efficiency in the short term by optimizing the company's employee and resource management, utilizing the workforce to the most efficient extent and generating new revenue sources.

Operational excellence in the long term is driven by several more factors than the optimization of existing resources. Companies should ensure a timely and comprehensive exchange of relevant information and an integrated planning process to enable detailed monitoring and reporting. This will safeguard the integrity of the company's steering. The aim of this exchange and the integrated planning process is to grant on-time corrections during operations and to steer the operation along predefined key performance indicators (KPIs). By creating transparency and optimizing the service portfolio distinct performance monitoring, measurement and management becomes possible.

Operational innovations can create revenue sources and support monitoring and reporting goals. One example is RFID (radio-frequency identification) baggage handling to enable the tracking and very detailed steering of passenger baggage or to improve passenger guidance via smartphone before, along and after the journey.

Efficiency Enhancement for Airports, Ground Handlers and Airlines

All of the criteria for efficiency enhancement apply to airports, ground handlers and airlines. Each of these three stakeholders is facing individual challenges.

Airports: Airports that are purely infrastructure providers have different requirements and methods to increase operational efficiency than airports, that also provide handling services. Along the ground handling value chain, airports have to monitor the activities based on internally provided and outsourced activities. All services usually take place at one location (the airport) and the airport operator ensures that all activities are steered in real time and are managed so that on-time corrections during the operation are possible. To achieve operational excellence it is therefore crucial that the airlines (and if applicable the third party ground handlers) provide the airport operator with relevant information to enable efficient and effective performance corrections.

Ground Handlers: Irrespective of the number of airports being served, the ground handler faces complex challenges when it comes to operational efficiency. The more airports a ground handler operates the more important professional centralized monitoring and steering becomes. This enables the ground handler to steer the individual performance that was delivered to their clients at each station. Therefore, the ground handler should define and implement universal performance management standards based on the contracted Service Level Agreements (SLAs) with the airlines and steer their operational performance accordingly. In addition, they should develop a cost accounting mechanism, which links SLAs to the ground handler's operation in order to determine operational and financial impacts resulting out of for example a bonus-malus system.

Airlines: Airlines have to cope with various stakeholders at various stations along the ground operation's value chain. The coordination is highly complex and requires a centralized state-of-the-art steering capability. However, airlines are facing an even more complex working environment regarding the quality of service. Airlines aim to ensure the same level of product quality at each station. It is important that the airline is capable of steering all of their service providers along predefined and contracted KPIs. Firstly, the service provider has to ensure

that all contracted KPIs and the related data are made available digitally for the airline's IT interfaces. Secondly, the airline has to be capable of distinct performance monitoring, measurement and management in order to use the transmitted data and to steer the provided services.

Efficiency Enhancements in the African Market

The African market, as any other market, has individual challenges within the international aviation industry. Lufthansa Consulting's Associate Partner and Head of Market Africa, Catrin Drawer, describes the challenges and the need to implement operational efficiency improvements within Africa: "Airlines which are serving the African market or intend to do so require reliable, quality services according to international standards with competitive pricing to successfully operate the route."

Airlines need to cooperate with various service providers at each airport and face the difficulty of having demanding passengers who expect the same product quality throughout their journey and on each journey. Of course, airports and ground handlers should comply with international quality standards and requirements of airlines to provide reliable overall service quality. Nevertheless, there are internal and external factors such as the airport's infrastructure, the general flight pattern and the peak traffic volume or the airport's facilities, which make reliable service quality very challenging to realize.

The stakeholders have to ensure on-time monitoring, steering and measuring of their ground operations. They have to be able to provide the data in a digital format and have the right in place, which are connected to the SLAs in order to estimate their financial impact. All stakeholders have to be capable of connecting to various interfaces in order to exchange the data and to establish a successful operational cooperation.

Mrs. Drawer stresses the importance of the successful cooperation between airports, ground handlers as well as airlines: "A system partnership (...) which creates efficient handling solutions is a key element for sustainable air service development in Africa. Lufthansa Consulting can help you realize cost effective quality solutions for your clients." 

Airlines are continuously optimizing their ground operations.

L'«efficacité opérationnelle» vise à maximiser le rendement obtenu à partir d'un apport principalement temporel, pécuniaire ou humain. Le terme n'a cessé de gagner en importance et en popularité dans divers secteurs au monde entier. Les industries qui affichent des marges bénéficiaires étroites, subissent de fortes pressions sur les coûts et opèrent dans des environnements compétitifs en particulier, dépendent de l'efficacité opérationnelle pour maximiser leur ratio intrants-extrants.

Tous ces critères sont applicables à l'industrie du transport aérien ce qui signifie que les compagnies aériennes et les aéroports sont sous forte pression pour augmenter leur performance opérationnelle. L'industrie du transport aérien, en particulier est bien connue pour ses marges bénéficiaires très minces. L'efficacité opérationnelle ainsi que le fait de viser l'excellence opérationnelle sont nécessaires afin de survivre dans cet environnement économique très compétitif et axé sur les coûts. Par conséquent, partout dans le monde, les compagnies aériennes optimisent leurs opérations d'assistance en escale continuellement.

Les résultats de l'optimisation de l'efficacité peuvent s'observer dans l'amélioration du temps de rotation des avions. Plusieurs transporteurs low-cost parviennent à réduire leur temps de rotation des avions à moins de 30 minutes.

L'excellence opérationnelle en termes d'opérations d'assistance en escale passe par un partenariat fructueux entre compagnies aériennes et aéroports. Un partenariat stratégique doit être instauré et la capacité d'assistance en escale de l'aéroport, ses installations et infrastructures doivent faciliter une amélioration de l'efficacité opérationnelle.

Les compagnies aériennes ne peuvent optimiser leurs opérations d'assistance en escale que dans une certaine mesure, mais pour réussir l'excellence opérationnelle, elles doivent exiger que les aéroports optimisent leurs propres opérations, par exemple en améliorant leurs infrastructures pour pouvoir faire face aux besoins des transporteurs.



Ce partenariat stratégique entre compagnies aériennes et aéroports est important mais aussi un défi face à l'objectif de mettre en œuvre l'initiative et les mesures nécessaires à l'amélioration de l'efficacité. Pour réaliser le potentiel maximal d'efficacité des deux parties, une approche conjointe intégrant les compétences des deux intervenants de l'industrie est essentielle. Par conséquent, un partenaire conseil externe doté d'un savoir-faire dans divers domaines de l'industrie aéronautique et connaissant bien le marché local et international constitue un atout de valeur pour la réalisation de l'excellence opérationnelle tant pour les compagnies aériennes que pour les aéroports.

Amélioration de l'efficacité de l'assistance en escale

En considérant la chaîne de valeurs complète de l'assistance en escale dans son ensemble, le champ des possibilités d'améliorations de l'efficacité opérationnelle ne se limite pas à l'optimisation du service d'assistance au sol avions. Une entreprise devrait viser trois autres objectifs principaux: une organisation allégée, des sources de revenus supplémentaires et un système de suivi et de rapport opérationnel.

Les sociétés devraient se focaliser sur le développement de nouveaux services et

produits conformément à leur stratégie d'entreprise pour créer de nouvelles sources de revenus. Cet objectif peut être réalisé dans des domaines tels que, l'assistance au sol passagers et avions, le soutien opérationnel et l'administration. Ces services bénéficient d'une efficacité opérationnelle améliorée à court terme en optimisant la gestion du personnel et des ressources de l'entreprise, employant ainsi les ressources humaines de la manière la plus efficace et générant de nouvelles sources de revenus.

En plus de l'optimisation des ressources existantes, l'excellence opérationnelle à long terme est axée sur plusieurs facteurs supplémentaires. Les entreprises devraient veiller à ce qu'il y ait un échange rapide et exhaustif d'informations pertinentes et un processus de planification intégrée pour permettre un suivi étroit et des rapports détaillés. Ainsi l'intégrité de la direction de l'entreprise sera préservée. Le but de cet échange et du processus de planification intégrée est d'apporter des corrections à temps au cours des opérations et de piloter l'opération conformément aux indicateurs de performance clés (KPI) prédéfinis. En instaurant la transparence et en optimisant la performance distincte du portefeuille des services, le suivi, l'évaluation et la gestion deviennent possibles.

Des innovations opérationnelles peuvent créer des sources de revenus et appuyer les objectifs de suivi et d'établissement de rapports. Prenons l'exemple de la RFID (identification par radiofréquence) pour la gestion des bagages qui permet un suivi et une gestion très détaillée des bagages des passagers ou qui améliore l'orientation des passagers via leur smartphones avant, pendant et après leur voyage.

Amélioration de l'efficacité pour les aéroports, les prestataires des services d'assistance en escale et les compagnies aériennes

Tous les critères d'amélioration de l'efficacité s'appliquent aux aéroports, aux prestataires des services d'assistance en escale et aux compagnies aériennes. Chacun de ces trois acteurs fait face à des défis uniques.

Aéroports: Les aéroports qui sont purement des fournisseurs d'infrastructure ont des critères et des méthodes pour accroître l'efficacité opérationnelle différents de ceux des aéroports qui offrent également des services d'assistance en escale. Le long de la chaîne de valeur de l'assistance en escale, les aéroports doivent faire le suivi des activités en fonction de celles fournies en interne et sous-traitées. Tous les services ont généralement lieu au même endroit (l'aéroport) et l'exploitant de l'aéroport veille à ce que toutes les activités soient menées en temps réel et gérées de façon à ce que pendant l'opération, des corrections opportunes soient possibles. En vue d'atteindre l'excellence opérationnelle, il est donc crucial que les compagnies aériennes (et le cas échéant les tiers prestant les services d'assistance en escale) fournissent à l'exploitant de l'aéroport des informations pertinentes pour faciliter des corrections de performance efficaces.

Prestataires des services d'assistance en escale

Quel que soit le nombre d'aéroports desservis, le prestataire de services d'assistance en escale fait face à des défis complexes en matière d'efficacité opérationnelle. Le degré de professionnalisme d'un système centralisé

de suivi et de direction pour un prestataire de services d'assistance en escale augmente avec le nombre d'aéroports qu'il sert. Cela permet au prestataire de services d'assistance en escale d'orienter la performance offerte individuellement à ses clients à chaque escale. Par conséquent, le prestataire de services d'assistance en escale doit définir et mettre en œuvre des normes universelles de gestion du rendement sur la base des ententes de niveau de service (SLA) définies par les contrats signés avec les compagnies aériennes et piloter leurs performances opérationnelles en conséquence. En outre, ils doivent développer un mécanisme de comptabilisation des coûts reliant les SLA à l'opération du prestataire de services d'assistance en escale afin de déterminer les impacts opérationnels et financiers résultant par exemple d'un système de bonus-malus.

Compagnies aériennes: Les compagnies aériennes doivent composer avec divers intervenants à différentes escales le long de la chaîne de valeur de l'assistance en escale. La coordination est très complexe et nécessite une capacité de conduite état de l'art centralisée. Cependant, les compagnies aériennes sont confrontées à un cadre de travail encore plus complexe en ce qui concerne la qualité du service. Les compagnies aériennes visent à assurer une qualité des produits similaire à chaque escale. Il est crucial que la compagnie aérienne soit capable de guider tous ses prestataires de services dans le sens des KPI prédéfinis dans les contrats. Premièrement, le prestataire de services doit s'assurer que tous les indicateurs de performance clés (KPI) contractés et les données connexes sont mis à la disposition des interfaces informatiques de la compagnie aérienne via des moyens numériques. Deuxièmement, la compagnie aérienne doit être en mesure d'effectuer un suivi, une mesure et une gestion des performances de manière distincte afin d'utiliser les données transmises et d'orienter les services fournis.

Amélioration de l'efficacité sur le marché africain

Comme tout autre marché, le marché africain connaît des défis particuliers

au sein de l'industrie internationale du transport aérien. Catrin Drawer, Lufthansa Consulting's Associate Partner and Head of Market Africa, décrit les défis et la nécessité de mettre en œuvre des améliorations de l'efficacité opérationnelles en Afrique: «Les compagnies aériennes qui desservent le marché africain ou ont l'intention de le faire ont besoin de services fiables et de qualité, conformément aux normes internationales, avec des prix compétitifs pour une bonne exploitation de cette destination».

Les compagnies aériennes doivent coopérer avec divers prestataires de services à chaque aéroport et faire face à des passagers exigeants qui s'attendent à des produits de même qualité tout au long de leur voyage et à chaque voyage. Bien sûr, les aéroports et les prestataires de services d'assistance en escale doivent se conformer aux normes de qualité internationales et aux exigences des compagnies aériennes afin de fournir un service global fiable et de qualité. Néanmoins, il existe des facteurs internes et externes tels que les infrastructures aéroportuaires, les tendances générales des vols et le volume du fort du trafic ou les installations de l'aéroport, qui rendent très difficile la réalisation d'un service fiable de qualité.

Les acteurs doivent assurer le suivi, la direction et l'évaluation de leurs opérations d'assistance en escale. Ils doivent être en mesure de fournir les données dans un format digital et avoir les corrects KPI en place, reliés aux SLA afin de pouvoir faire une estimation de leur impact financier. Tous les intervenants doivent être capables de se connecter à différentes interfaces afin d'échanger des données et d'établir une coopération opérationnelle réussie.

Mme Drawer souligne l'importance d'une coopération fructueuse entre les aéroports, les services d'assistance en escale, ainsi que les compagnies aériennes: «Un partenariat des systèmes (...) qui crée des solutions de traitement efficace est un élément clé pour le développement d'un service aérien durable en Afrique. Lufthansa Consulting peut vous aider à réaliser des solutions de qualité rentables pour vos clients.» ●

Les compagnies
aériennes
optimisent
leurs opérations
d'assistance
en escale
continuellement



Training Program 2019

AFRAA is committed to the development of people so that African aviation continues to grow using highly trained and capable personnel. We appreciate that people are the basic foundation upon which aviation organizations build their strategic success, continue to develop and adapt to the enormous changes taking place in the operating environment.

AFRAA organizes and conducts annual scheduled courses, as well as additional training sessions every year. The courses are structured based on our member airlines' and industry needs. Our 2019 training program follows:

	Training session	DATE	Venue
1	IATA Ground Operations Manual (IGOM) IATA SGHA – SLA Effective Negotiations Behaviour Workshop	19-21 June 2019	AFRAA HQ
2	Weight and Balance	24-28 June 2019	AFRAA HQ
3	Safety Management System	8 -12 July 2019	AFRAA HQ
4	Aviation Fuel Management Essentials	22-24 July 2019	AFRAA HQ
5	Cyber Security	5 -7 August 2019	AFRAA HQ
6	Cargo Management	19-23 August 2019	AFRAA HQ
7	Revenue Management	26-30 August 2019	AFRAA HQ
8	Passenger Assessment and Travel Document Check	2-4 September 2019	AFRAA HQ
9	Quality Management System	23-26 September 2019	AFRAA HQ
10	Route Forecasting and Development	31 Sept- 3 October 2019	AFRAA HQ
11	Ground Handling Management	21-25 October 2019	AFRAA HQ

For registration and enquiries, please contact:

Mr. Riadh Bouaouni

Training Manager

Email :rbouoni@afraa.org

Mobile :+254(0)742373360

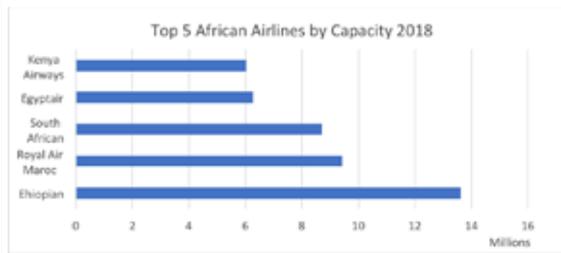
www.afraa.org



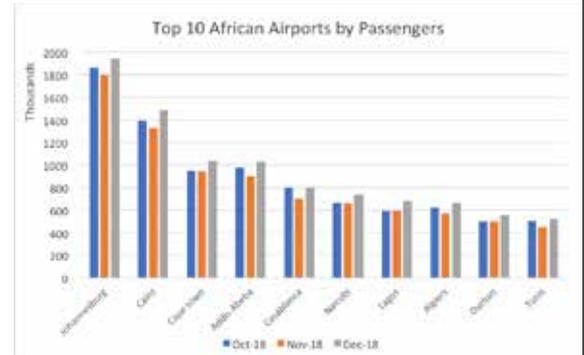
Statistiques AFRAA Sur le trafic aérien

Author | Auteur: AFRAA

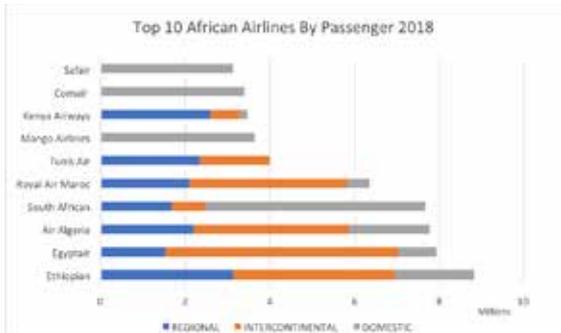
Airline Ranking by Capacity Compagnies aériennes par capacité



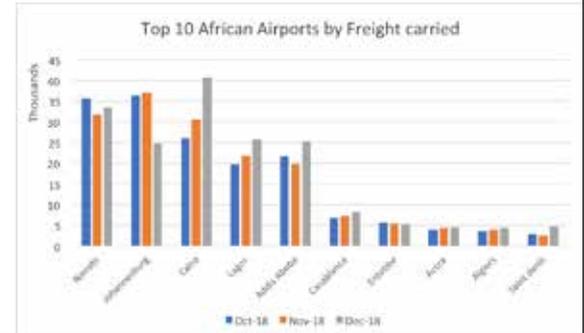
Airport Ranking by Passengers Traffic Classement des aéroports par nombre de passagers



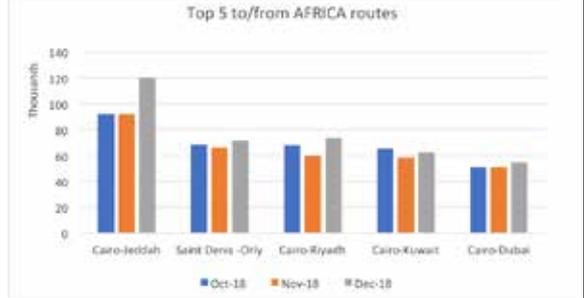
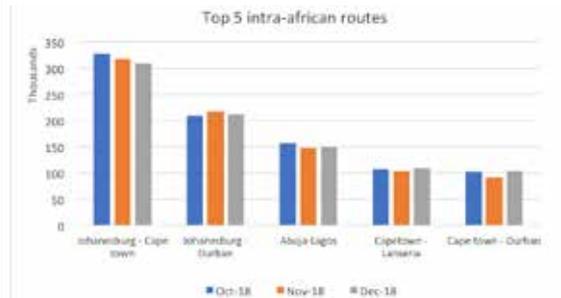
Airline Ranking by Traffic Compagnies aériennes par achalandage



Airport Ranking by Freight Traffic Classement des aéroports - cargo



Routes Ranking by Traffic Classement des routes les plus achalandées



Carpe Diem – The Evolution of Airline Offers

Carpe Diem - L'évolution des offres aériennes

Changing times require a customised approach if airlines want to establish a competitive advantage. /Les temps changent. Si les compagnies aériennes veulent établir un avantage concurrentiel, une approche personnalisée devra être privilégiée



At less than a century old, the commercial aviation industry has rapidly evolved, making evolutionary leaps that have continuously strengthened the industry in line with the changing requirements and demands of an ever-more discerning consumer market.

From the use of airmail to support passenger travel back in the 1920s through to the creation of global distribution systems and the start of revenue management in the 1980s, much has changed for the airline industry. Now, in the 21st century, the sector is growing and changing once again, adapting to consumers who have fully embraced the internet and always-on connectivity.

And there is another leap yet to come, with industry players currently gathering the momentum to make the jump - which will see them embracing data-driven creation, pricing, placement, and promotion of customised offers relating to airline flights. This represents the next logical step in a connected world, in which airlines can make use of big data to put the right offers,

products and services in front of the right people, thereby not only creating a more individualised experience, but driving profitability, too. In research recently conducted by Skift on behalf of Amadeus, more than half of airline executives believe this will lead to increases in passenger revenue of 15 per cent or more.

This is the natural evolution of the dynamic pricing concept, in which an airline adjusts the pricing of components of an offer in real time, based on relevant factors such as known customer preferences, inferred customer intent, product availability, the competition, and timing. Where previously airlines would offer all customers one total fare, customised offer creation is the result of the realities that emerged as demand grew and airline ambitions expanded - though they remain underappreciated by many industry leaders.

While customised offers are undoubtedly beneficial for customers and can represent an important tool for retention, they also have significant benefits for airlines,

too. It may seem counterintuitive, but by providing customers with more options and easily understandable choices, as well as pricing that more closely aligns with how they value goods and services, airlines benefit from increased revenue and a move away from the decades-long push to commoditisation.

Customised offers are more complex than the current norms in selling, with an interdisciplinary approach required to balance pricing, design, and presentation to customers, but they are entirely achievable with the technology and knowledge available today that enables airlines to keep moving forward with the development of tailored packages.

Seizing the full potential of customised offer creation requires airlines to embrace five key points:

- 1. There is no such thing as a 'single customer' mindset.** Different passengers value things differently, based on who they are and their requirements for travelling. A tourist will look for different factors than a business traveller - and then again, a single passenger travelling for pleasure will have different needs to one travelling with a large family group. Segregating customers into segments as rudimentary as 'business or leisure' is therefore no longer an option.
- 2. Dynamic pricing will become the new normal.** Today's technology allows airlines to change the prices of their offers based on the availability of real-time data. Dynamic pricing will support customised offers.
- 3. Commoditisation is yesterday's news.** Customised offers have the potential to reserve, or at least reduce, the decades-old trend towards the commoditisation of the airline

industry. The misleading perception that all airlines offer an identical service and the focus on price as a sole point of differentiation is slipping away; airlines, particularly those from the Middle East such as Emirates and Etihad, have gone to significant lengths to prove they offer more than just a seat on an aircraft, but an entire experience. Differentiation based on service, not price, is becoming the new norm.

- 4. Airlines must address the talent gap and outmoded organisational structures.** Responses from airline leaders interviewed for 'A New Formula for Airline Success' suggest that an evolutionary change is required in how airlines can create customised offers, which means that teams must adapt. Airline commercial teams are built around core functions that have matured over the years and that, to an extent, operate independently; but this will have to change if they are to keep up with the time. The rise of the customised offer era is an opportunity for airlines to recruit, retrain, and reorganise.
- 5. The time is now. Change is happening.** Consumers are more connected, aware, and discerning in terms of price, value, and service offering than ever before. The technology and thought processes required to create customised offers exist, and are already being deployed by several leading airlines. Those that don't seize the opportunity will quickly fall behind. 🌐

En moins d'un siècle, l'industrie de l'aviation commerciale s'est transformée rapidement, faisant des sauts évolutifs qui ont permis à l'industrie de s'améliorer en fonction des désirs et des besoins en constante évolution d'un marché de consommateurs de plus en plus exigeant.

Depuis l'utilisation de la poste aérienne pour faciliter le transport de passagers dans les années 1920 jusqu'à la création de systèmes de distribution mondiaux et au début de la gestion des revenus dans les années 1980, le secteur du transport aérien a beaucoup changé. Aujourd'hui, au 21^{ème} siècle, il est en pleine croissance et évolue à nouveau, s'adaptant aux consommateurs qui ont pleinement adhéré à Internet et à la connectivité permanente.

Malgré tout, l'industrie fera un autre pas de géant dans un avenir rapproché, et les acteurs du secteur prennent actuellement l'élan nécessaire pour faire le saut. Ils devront adopter la création, la tarification, le placement et la promotion fondés sur des données d'offres personnalisées relatives aux vols aériens. Ceci représente la prochaine étape logique dans le monde de la connectivité, dans lequel les compagnies aériennes peuvent utiliser le Big Data pour présenter les bonnes offres, produits et services aux bonnes personnes, créant ainsi non seulement une expérience plus individualisée, mais permettant également une croissance des revenus. Selon une étude menée récemment par Skift pour le compte d'Amadeus, plus de la moitié des dirigeants de compagnies aériennes croient que l'adaptation de ces technologies cela entraînera une augmentation des revenus passagers de 15 % ou plus.

Il s'agit de l'évolution naturelle du concept de tarification dynamique, selon lequel une compagnie aérienne ajuste en temps réel la tarification des composantes d'une offre en fonction de facteurs tels que les préférences des clients, l'intention inférée du client, la disponibilité des produits, la concurrence et le moment choisi. Là où, auparavant, les compagnies aériennes offraient un seul tarif à tous les clients, la création d'offres personnalisées - résultat des réalités apparues au fur et à mesure que la demande augmente et que les ambitions des compagnies aériennes se développent - même si de nombreux leaders du secteur les sous-estimaient.

Les offres personnalisées sont certes bénéfiques pour les clients et peuvent constituer un outil de rétention important, mais elles présentent également des avantages considérables pour les compagnies aériennes. Cela peut sembler contre-intuitif, mais en offrant aux clients plus d'options et des choix facilement compréhensibles, ainsi que des prix plus en adéquation avec la valeur qu'ils accordent aux biens et aux services, les compagnies aériennes tirent des revenus accrus et s'éloignent de la tendance de banalisation qui dure depuis des décennies.

Les offres personnalisées sont plus complexes que les normes actuelles en matière de vente, puisqu'une approche interdisciplinaire est nécessaire pour équilibrer les prix, la conception et la présentation aux clients, mais elles sont tout à fait réalisables avec la technologie et les connaissances disponibles aujourd'hui, et elles permettent aux compagnies aériennes de continuer à progresser vers l'élaboration de forfaits sur mesure.

Pour tirer pleinement parti de la création d'offres personnalisées, les compagnies aériennes doivent tenir compte de cinq points essentiels:

- 1. Il n'y a pas de profil client unique.** Chaque passager évalue les choses différemment en fonction de sa personnalité et de ses exigences en matière de voyage. Un touriste recherchera des facteurs différents de ceux d'un voyageur d'affaires. Un passager solo voyageant pour le plaisir aura des besoins différents de ceux voyageant avec un grand groupe familial. Séparer les clients en segments aussi rudimentaires que « affaires ou loisirs » n'est donc plus une option.
- 2. La tarification dynamique deviendra la nouvelle norme.** La technologie actuelle permet aux compagnies aériennes de modifier les prix de leurs offres en fonction de la disponibilité des données en temps réel. La personnalisation des offres sera prise en charge par la tarification dynamique.
- 3. La banalisation n'est plus d'actualité.** Des offres personnalisées ont le potentiel de mettre au rancart, ou du moins de réduire, la tendance à la banalisation qui dure depuis des décennies dans l'industrie du transport aérien. La perception trompeuse selon laquelle toutes les compagnies aériennes offrent un service identique et l'accent mis sur le prix comme unique facteur de différenciation s'effrite; les compagnies aériennes, en particulier celles du Moyen-Orient telles qu'Emirates et Etihad, ont déployé des efforts considérables pour prouver qu'elles offraient une expérience complète et non pas un simple siège d'avion. La différenciation basée sur le service et non sur le prix devient la nouvelle norme.
- 4. Les compagnies aériennes doivent remédier à leurs déficits de talent et à leurs structures organisationnelles obsolètes.** Les réponses des dirigeants aériens interrogés dans le cadre de l'étude "Une nouvelle formule pour le succès des compagnies aériennes" suggèrent qu'un changement évolutif est nécessaire dans la manière dont les compagnies aériennes peuvent créer des offres personnalisées, ce qui signifie que les équipes doivent s'adapter. Les équipes commerciales des compagnies aériennes s'articulent autour de fonctions essentielles qui ont évolué au fil des ans et qui, dans une certaine mesure, fonctionnent de manière autonome. Cela devra changer si elles doivent suivre les nouvelles tendances. La montée de l'ère de l'offre sur mesure est une opportunité pour les compagnies aériennes de recruter, de reformer ses employés et de se réorganiser.
- 5. C'est le moment d'agir.** Les changements sont déjà en cours. Les consommateurs sont plus connectés que jamais, plus attentifs et plus éclairés en termes de prix, de valeur et d'offre de services. La technologie et les processus de réflexion requis pour créer des offres personnalisées existent déjà et sont déjà déployés par plusieurs grandes compagnies aériennes. Ceux qui ne saisiront pas cette opportunité prendront rapidement du retard. 🌐

2018, A Year in Review

Rétrospective de l'année 2018 de Rolls-Royce

Rolls-Royce pioneers cutting-edge technologies that deliver clean, safe and competitive solutions to meet our planet's vital power needs.

Rolls-Royce invente des technologies de pointe qui offrent des solutions propres, sûres et compétitives pour répondre aux besoins énergétiques vitaux pour notre planète.



At the end of February, Rolls-Royce plc announced its full year results for 2018. Chairman Ian Davis noted the underlying strength of the business was increasingly apparent as momentum continued with achievements and advances over the course of the year.

The UK listed company continued to generate strong revenue and free cash flow allowing it to compete more effectively in what continues to be attractive growth markets, and remains on course to realise the long-term goal to be the world's leading industrial technology company.

Rolls-Royce powers over 35 types of aircraft and has more than 14,000 engines in service around the world. In 2018, 686 engines were delivered, of which 469 were large engines, increasing the volume of

Rolls-Royce's in-service wide-bodied fleet by 8% to 4,575 aircraft.

It was a year of milestone achievements in new engine programmes with the entry into service of the Boeing 787-10 powered by the Trent 1000 TEN, launch of the first of a new family of engines for business aviation with the Pearl 15, entry into service of the Trent XWB-97 on the Airbus A350-1000 and the Trent 7000 on the A330neo.

The sixth member of the Trent engine family, the Trent XWB, which powers the Airbus A350, continued its highly successful performance throughout 2018. Recognised as the world's most efficient large aero engine, it now powers the world's longest commercial flight. Passengers on board the Singapore Airlines A350-900 ULR flight from

Singapore to New York fly over 16,093 km (10,000 miles), pass through 12 time zones and experience two nights and one short day during the 18hr flight.

There are now over 500 Trent XWB engines in service, the fleet passed the three million flying hour milestone while recording dispatch reliability of 99.9%. With around 1,300 engines on order this engine will be a key driver of Rolls-Royce's continued growth in wide-body market share.

Other important milestones reached during the year included the 2000th delivery of the Trent 700, an engine which represents 34% of in-service fleet and has now flown over 50 million hours. The Trent 700 also powered the first flight of the impressive new Beluga XL transporter.



Chairman
Ian Davis



The most significant setback of the year has been the operational issues with the in-service fleet of Trent 1000 engines. Regrettably, this caused disruption for a number of customers. Work continues to remedy the situation and good progress has been made on the implementation of long-term solutions. 2018 saw a significant increase in Trent 1000 MRO capacity, a reduction in engine shop visit turnaround times plus a >50% increase in turbine blade production capacity since the beginning of the year.

Solutions to improve blade durability include the achieved certification for a redesigned intermediate compressor rotor blade as well as introduction of a new intermediate pressure turbine blade with improved protective coating to defend against sulphidation. In relation to the high pressure turbine blade, a new blade design was made available from October.

The Rolls-Royce research and development teams made excellent pioneering progress in future technology programmes. For the first time, the UltraFan demonstrator ran the Advance3 engine demonstrator at full power and successfully started icing tests on the new lean burn and low emission combustion system (ALECSys).

The Advance3 engine demonstrator is also helping to pioneer the future of

In Africa, Rolls-Royce continued to gain market share, welcoming new African airlines to its growing number of customers; Uganda Airlines signalled their relaunch at the Farnborough Airshow by signing a Memorandum of Understanding to acquire two Trent 7000 powered Airbus A330neo aircraft. In July, Rolls-Royce celebrated alongside President Magufuli as new customer, Air Tanzania, took delivery of the airline's first wide-body aircraft, a Boeing 787-8 powered by Trent 1000 TEN engines. A steady stream of ongoing deliveries continued throughout the year. Ethiopian Airlines received another 6 aircraft including their 10th Trent XWB powered Airbus A350 aircraft.

On average, Rolls-Royce has been delivering around 10 aircraft into Africa each year and this is set to continue. Today, there are now over 60 Rolls-Royce powered wide-body aircraft in the region. With more than 50 Trent powered wide-bodies on order; Africa is growing in strategic importance.

To support this increasing customer base, Rolls-Royce opened their first Lease Engine Storage Facility in Africa. Based at the South African Airways Technical site at Johannesburg's O.R. Tambo International Airport, the facility is capable of storing the full range of Rolls-Royce engine types to meet the requirements of both airlines and business jet operators.

The Rolls-Royce Civil Aerospace division manufactures engines for large commercial aircraft, regional and business jets. The business uses its engineering expertise, in-depth knowledge and capabilities to provide through-life maintenance and support solutions to its customers.



civil aerospace. It has achieved more than 100 hours on test. Initial results are showing excellent performance from parts made by a printing technique known as Additive Layer Manufacturing (ALM, more commonly known as 3D printing) and also made from Ceramic Matrix Composites (CMCs). ALM is allowing engineers to create new designs for parts, and for those parts to be made and redesigned more quickly. CMCs last longer in high temperatures and are lighter than metal alternatives. These programmes not only provide the foundation to future large civil aero engines but also underlying technologies that will support other areas of the Rolls-Royce's business.

Encouraging progress was also made to champion electrification as well as the creation of new digital services. Rolls-Royce is combining pioneering technologies with advancements in the digital arena to deliver greater reliability, efficiency and value.

Looking ahead, long term demand for passenger aircraft remains strong, driven by the global expansion of an increasingly mobile middle-class. This is expected to drive continued growth in wide-body airframe demand, with an increased focus on newer, more fuel efficient aircraft. 🌐

A la fin de février, Rolls-Royce plc a annoncé ses résultats annuels pour 2018. Le président Ian Davis a noté que la vigueur sous-jacente de l'entreprise était de plus en plus évidente avec l'élan soutenu des réalisations et des progrès obtenus au cours de l'année.

L'entreprise cotée en bourse au Royaume-Uni n'a cessé de générer des revenus substantiels et un cash-flow qui lui permet de défendre sa présence d'une manière plus efficace sur des marchés porteurs, et elle tient le cap pour la réalisation de l'objectif à long terme de devenir le leader mondial de la technologie industrielle.

Rolls-Royce équipe plus de 35 modèles d'avion et plus de 14.000 de ses moteurs sont en service dans le monde entier. En 2018, 686 moteurs ont été livrés, dont 469 étaient des moteurs pour gros porteurs, ce qui a augmenté le volume de la flotte de gros porteurs en service équipés de moteurs Rolls-Royce de 8% portant leur nombre à 4.575 avions.

C'était une année de réalisations marquantes pour de nouveaux programmes de moteurs avec l'entrée en service du Boeing 787-10 propulsé par le Trent 1000 DIX, le lancement de l'ainé d'une nouvelle famille de moteurs pour l'aviation d'affaires avec le Pearl 15, et l'entrée en service du Trent

XWB-97 sur l'Airbus A350-1000 et du Trent 7000 sur l'A330neo.

Le sixième membre de la famille de moteurs Trent, le Trent XWB, qui propulse l'Airbus A350, a continué son excellente performance tout au long de 2018. Reconnu comme le gros moteur aéronautique le plus efficace au monde, il propulse maintenant le plus long vol commercial au monde. Les passagers du vol Singapour-New York de Singapore Airlines à bord d'un A350-900 ULR survolent 10.000 miles, traversent 12 fuseaux horaires et passent deux nuits et une courte journée au cours des 18 heures de vol.

Il y a maintenant plus de 500 moteurs Trent XWB en service et la flotte a déjà dépassé la barre des trois millions d'heures de vol avec un taux de disponibilité de 99,9 %. Fort de près de 1.300 commandes, ce moteur va constituer un facteur principal de croissance continue de la part de marché des gros porteurs de Rolls-Royce.

Au nombre d'autres jalons importants marqués au cours de l'année il convient de citer la 2.000e livraison du Trent 700, un moteur qui représente 34% de la flotte en service et qui affiche à ce jour plus de 50 millions d'heures en vol. Le Trent 700 a également propulsé le premier vol de l'impressionnant nouvel avion de transport, le Beluga XL.

En Afrique, Rolls-Royce n'a cessé de gagner des parts de marché, ajoutant de nouvelles compagnies aériennes africaines à sa liste croissante de clients. Uganda Airlines a annoncé sa relance au salon aéronautique de Farnborough en signant un protocole d'accord pour acquérir deux avions Airbus A330neo équipés de Trent 7000. En juillet, Rolls-Royce a célébré un nouveau client, Air Tanzania, en présence du président Magufuli. A cette occasion, la compagnie aérienne a pris livraison de son premier avion gros porteur, un Boeing 787-8 propulsé par des Trent 1000 TEN.

Un flux régulier de livraisons s'est poursuivi tout au long de l'année. Ethiopian Airlines a reçu 6 nouveaux avions, dont leur 10e Airbus A350 motorisé par le Trent XWB.

En moyenne, Rolls-Royce a livré environ 10 avions en Afrique chaque année et elle n'est pas près d'arrêter. Il y a aujourd'hui plus de 60 gros porteurs équipés de moteurs Rolls-Royce dans la région. Avec plus de 50 commandes de gros porteurs dotés de réacteurs Trent, l'Afrique gagne en importance stratégique.

En appui à cette clientèle croissante, Rolls-Royce a ouvert sa première installation de stockage de moteurs destinés au bail en Afrique. Basée sur le site de South African Airways Technical à l'aéroport international O.R. Tambo, Johannesburg, ce centre a la capacité de stocker la gamme complète des modèles de moteurs Rolls-Royce pour répondre aux besoins des compagnies aériennes et des exploitants d'avions d'affaires.

Les problèmes opérationnels liés à la flotte des moteurs Trent 1000 en service constituent le plus dur revers de l'année. Malheureusement, un certain nombre de clients ont subi des perturbations en conséquence. Les travaux se poursuivent pour remédier à la situation et des progrès ont été accomplis dans la mise en œuvre de solutions à long terme. En 2018, on a constaté une augmentation significative de la capacité MRO pour le Trent 1000, une réduction des délais de visite en atelier des réacteurs, ainsi qu'une augmentation de plus de 50% de la capacité de production d'aubes de turbine depuis le début de l'année.

Des solutions visant à améliorer la longévité de l'aube comprennent une certification obtenue pour une pale du rotor du compresseur intermédiaire réaménagée ainsi que l'introduction d'une nouvelle pale de turbine intermédiaire sous pression avec revêtement protecteur amélioré pour la protéger contre la sulfuration. En ce qui concerne la pale de turbine à haute pression, un nouveau modèle de pale a été conçu et mis à disposition dès Octobre.

Les équipes de recherche et développement de Rolls-Royce ont fait d'excellents progrès novateurs en ce qui concerne les programmes relatifs aux technologies futures. Pour la première fois, le démonstrateur UltraFan a fait fonctionner le démonstrateur de moteur Advance3 à pleine puissance et a démarré avec succès des essais de givrage sur le nouveau système

à mélange pauvre et combustion à faibles émissions (ALECSys).

Le démonstrateur de moteur Advance3 fait également partie des initiatives novatrices pour l'avenir de l'aéronautique civile. Il a réalisé plus de 100 heures d'essais. Les premiers résultats montrent d'excellentes performances à partir de pièces faites par une technique d'impression connue sous le nom de fabrication additive (plus communément appelée impression 3D) et composées de composites à matrice céramique (CMC). L'impression 3D permet aux ingénieurs de créer de nouveaux designs pour des pièces de rechange, ainsi que de fabriquer et de remodeler ces pièces plus rapidement. Les CMC durent plus longtemps à des températures élevées et sont plus légers que des alternatives métalliques. Ces programmes représentent non

seulement le fondement de futurs grands moteurs aéronautiques civils mais aussi des technologies sous-jacentes qui supportent les autres secteurs de l'entreprise Rolls-Royce.

Des progrès encourageants ont été également accomplis pour promouvoir l'électrification ainsi que la création de nouveaux services numériques. Rolls-Royce allie les technologies d'avant-garde avec les progrès dans le domaine numérique dans le souci d'offrir une fiabilité, efficacité et valeur plus grande.

S'agissant des perspectives d'avenir, la demande à long terme d'avions commerciaux reste forte, portée par l'expansion mondiale d'une classe moyenne de plus en plus mobile. Ainsi la demande d'avions à fuselage large devrait s'accroître, avec un accent accru sur des avions plus récents, plus économes en carburant. 🌍

La division aérospatiale civile de Rolls-Royce fabrique des moteurs pour les avions commerciaux gros porteurs, régionaux et d'affaires.

L'entreprise puise dans son expertise en ingénierie, ses connaissances approfondies et ses capacités pour fournir des solutions d'entretien et de soutien à ses clients.



E195-E2



The Embraer E195-E2 is the largest aircraft of the newly-introduced E2 family and is scheduled for first delivery in early 2019. A re-engined variant of the popular Embraer E-Jet family of regional jets, E2 series is a family of single-aisle, short-to-medium range regional aircraft composed of three variants- the E175-E2, E190-E2 and the E195-E2.

Though it looks similar to Embraer's original E-Jet series, the manufacturer's E2 airliner family is substantially a new design, with major advances in aerodynamics, propulsion, avionics, flight controls and cabin defining a new benchmark for crossover jets.

New features include the installation of new-generation, high bypass ratio geared turbofan ("GTF") Pratt & Whitney PW1700G/1900G engines, new engine pylons, redesigned high aspect ratio wings that are uniquely designed to each aircraft in the family, new main landing gear to accommodate the larger diameter engines, improved Honeywell Primus Epic 2 avionics

with large displays and touchscreen controls, as well as a new fly-by-wire system. Embraer expects these modifications to improve the E2 fuel burn per seat over the E1 by 16% for the E175-E2 and E190-E2, and by 23% for the E195-E2. The first E2 (E190-E2) rolled out in February 2016 and made its maiden flight in May 2016. It was certified by ANAC, FAA and EASA in February 2018.

With the E2 family, Embraer focuses on the higher end of the regional jet market by excluding the smaller E170 from the family and through stretching the E175 by one additional row and the E195 by three additional rows, effectively bridging the gap between regional jets and smaller narrow-bodies such as the Airbus A319

The E195-E2 seats 120 passengers in a typical three-class configuration and up to 146 passengers in a high-density single class configuration. Its range is 2,655 nm with a full load of passengers, and as such competes on shorter routes with the



Author | Auteur:
Keith Mwanalushi

Airbus A318/319 and A220-300 by offering a similar passenger capacity albeit with a shorter range.

Embraer, in its Market Outlook 2018-2037 forecasts deliveries of 8,230 jets with up to 150 seats. In terms of available markets, Embraer contends the E95-E2 provides capacity growth for current E-Jet operators and will be capable of achieving similar costs per seat of larger re-engined narrowbody aircraft, with significantly lower costs per trip, thus creating new opportunities for lower-risk development of new markets and fleet optimization by airlines. Especially developed for low-cost operations in mid-density markets, the type becomes a natural successor to older, less fuel-efficient Airbus A319 and Boeing 737-700 aircraft. Additional opportunities for sales of the E195-E2 may lie with operators looking to up-gauge from larger variants of Bombardier's CRJ series.

The E195-E2 first flew in March 2017 and Embraer expects the type to enter service in the first half of 2019 with launch customer Azul. The order book for the E195-E2 has been steadily increasing since 2014, reaching a total of 101 firm orders as of January 2019. In the meantime, the firm order backlog for the E195-E1 has been steadily declining since 2016 with no new major orders since then.

In July 2018, Boeing announced a deal to purchase a controlling stake in the commercial aircraft arm of Embraer. This followed the decision by the Airbus Group to purchase a 50.01% in Bombardier's CSeries program, since then renamed as the Airbus A220 program. Boeing's move could help Embraer improve its presence in the U.S. market and fight off competition from the A220 series which has already secured major orders from Delta, Moxey, and JetBlue, the latter an operator of the Embraer E190-E1.

On 26 February, the proposed strategic partnership between Boeing and Embraer was approved by Embraer's shareholders during an Extraordinary General Shareholders' Meeting held at the company's headquarters in Brazil. The government's approval comes after the two companies in December 2018 approved terms for the joint venture that

will be made up of the commercial aircraft and services operations of Embraer. Boeing will hold an 80% ownership stake in the new company and Embraer will hold the remaining 20% .

Also on 18 February 2019, delivery of the GTF™PW1900G production engines for the E195-E2 aircraft were received at the E2 final assembly line in São José dos Campos.

"We are excited to receive the GTF production engines for the initial serial production of the E195-E2, as we know firsthand the advantages that these engines provide to our customers and the environment," said Fernando Antonio Oliveira, Embraer's E2 Programme Director.

In addition to being selected as the exclusive propulsion system for the E2 commercial aircraft, Pratt & Whitney's APS2600E auxiliary power unit (APU) is the sole-sourced APU for the E2 family. The APS2600E APU gives airlines greater flexibility, by increasing the altitude ceiling for ETOPS and other operations, and providing a significant increase in electrical power delivery to meet the needs of today's airlines.

According to Embraer, the E195-E2 aircraft has more than 24% reduction in fuel burn per seat than the previous-generation E195, with NOx emissions 50% below the ICAO CAEP/6 regulation and 19dB to 20dB of ICAO Chapter 4 cumulative noise margin.

Embraer's E190-E2 aircraft, which is also powered by the Pratt & Whitney PW1900G engine, entered service in April 2018 with Widerøe, followed by Air Astana in December 2018.

As of January 2019, the order book for Embraer E195 series was mostly composed of E2 generation aircraft, with 101 (97%), versus only three E1 orders (3%). The most recent order from Binter Canarias for five E195-E2 aircraft came in November 2018. Across all of the E-Jet product line, Embraer booked only 38 E2 variant orders in 2018 - out of a total 207 firm orders - with the majority of customers opting for the Embraer E175-E1, reflecting continued demand in the U.S. regional airline market. Some residual uncertainty in the market following the Boeing announcement, and an historic reticence on the part of regional jet airlines to order prior to proof in-service of design objectives exemplified by operator concerns relating to the P&W GTF engine are considered key drivers. 🌐

L'Embraer E195-E2 est le plus gros avion de la nouvelle famille E2, dont la première livraison est prévue pour début 2019. Une variante remotorisée de la famille populaire d'avions régionaux Embraer E-Jet, la série E2 est une gamme d'avions régionaux monocouloirs court-moyen-courrier composée de trois modèles: E175-E2, E190-E2 et E195-E2.

Bien qu'elle ressemble à la série E-Jet d'origine, la famille E2 d'Embraer est essentiellement un nouveau design d'avions, avec des avancées majeures dans l'aérodynamique, la propulsion, l'avionique, les commandes de vol et la cabine, établissant une nouvelle référence pour les aéronefs crossover.

Les nouvelles fonctionnalités comprennent l'installation d'une nouvelle génération de turbosoufflantes à engrenages PW1700G/1900g à taux de dilution élevé («GTF») de Pratt & Whitney, de nouveaux mâts réacteurs de moteur, d'ailes à rapport d'allongement élevé redessinées uniquement conçues pour chaque avion de la famille, un nouveau train d'atterrissage principal pour faire place aux moteurs d'un diamètre plus large, une avionique Honeywell Primus Epic 2 améliorée avec de grands écrans et des commandes tactiles, ainsi qu'un nouveau système de commandes de vol électriques. Embraer prévoit que ces modifications permettront d'améliorer la consommation de carburant du E2 de 16% par siège par rapport au E1 pour les E175-E2 et E190-E2, et de 23% pour l'E195-E2. Le premier E2 (E190-E2) a été déployé en février 2016 et a effectué son premier vol en mai 2016. Il a été certifié par l'ANAC, la FAA et l'AESA en février 2018.

Avec la famille E2, Embraer se focalise sur la tranche supérieure du marché d'avions régionaux en excluant de la famille le plus petit E170 et en allongeant l'E175 d'une rangée supplémentaire et l'E195 de trois rangées supplémentaires, effectivement comblant l'écart entre les avions régionaux et les plus petits à fuselage étroit tels que l'Airbus A319

L'E195-E2 a une capacité de 120 passagers en configuration à 3 classes et allant jusqu'à 146 passagers en configuration monoclasse à haute densité. Son rayon d'action est de 2,655 nm avec une charge maximale de passagers, et en tant que tel il rivalise sur des routes plus courtes avec les Airbus A318/319 et A220-300 en offrant une capacité de passagers similaire pour une portée plus courte.



Embraer, dans ses perspectives de marché 2018-2037, prévoit des livraisons de 8.230 avions d'une capacité maximale de 150 sièges. En termes de marchés, Embraer soutient que l'E95-E2 offre des capacités de croissance pour les opérateurs actuels d'E-Jet et pourra réaliser des coûts par siège similaires aux plus gros porteurs à fuselage étroit remotorisés, avec des coûts nettement inférieurs par voyage, créant ainsi de nouvelles opportunités pour le développement de nouveaux marchés et l'optimisation de la flotte des compagnies aériennes à moindre risque. Spécialement développé pour les opérations low-cost sur les marchés de densité moyenne, ce prototype devient un successeur naturel de l'Airbus A319 et du Boeing 737-700 moins économes en carburant. Les opérateurs qui cherchent une version supérieure aux variantes plus grandes de la série CRJ de Bombardier représentent un autre débouché de l'E195-E2.

L'E195-E2 a effectué son premier vol en mars 2017 et Embraer prévoit que ce modèle entrera en service au premier semestre de 2019 auprès d'Azul comme client de lancement. Le carnet de commandes pour l'E195-E2 n'a cessé de progresser depuis 2014, atteignant un total de 101 commandes fermes en janvier 2019. Entre-temps, le carnet de commandes fermes pour l'E195-E1 est en baisse constante depuis 2016, sans nouvelles commandes majeures depuis.

En juillet 2018, Boeing a annoncé un accord de prise d'une participation de contrôle dans le capital de la division d'avions commerciaux d'Embraer. Cela faisait suite à la décision du groupe Airbus d'acquiescer une participation de 50,01% dans le programme CSeries de Bombardier, depuis lors rebaptisé programme A220 d'Airbus. L'initiative de Boeing pourrait permettre à Embraer d'améliorer sa présence

sur le marché des États-Unis et de faire face à la concurrence de la série A220 qui a déjà fait l'objet d'importantes commandes de Delta, Moxy et JetBlue, ce dernier étant un exploitant de l'Embraer E190-E1.

Le projet de partenariat stratégique entre Boeing et Embraer a été approuvé, en février par les actionnaires d'Embraer au cours d'une assemblée générale extraordinaire qui s'est tenue au siège de l'entreprise au Brésil, et aujourd'hui par le gouvernement. L'approbation du gouvernement intervient après la ratification par les deux entreprises, le mois dernier, des termes de la joint-venture qui sera composée des départements avions commerciaux et services d'Embraer. Boeing détiendra une participation de 80% dans la nouvelle entreprise et Embraer détiendra les 20% restants.

En février également, la livraison des moteurs de série GTF™ PW1900G pour l'aéronef E195-E2 a été confirmée à la sortie de la chaîne de production de l'E2 à São José dos Campos.

«Nous sommes ravis de recevoir les moteurs de série GTF pour la production en série initiale de l'E195-E2, car nous avons une expérience directe des avantages que ces moteurs offrent pour nos clients et pour l'environnement», a déclaré Fernando Antonio Oliveira, directeur du programme E2 d'Embraer. En plus d'être sélectionné comme système de propulsion exclusif de l'avion commercial E2, le groupe auxiliaire de puissance (GAP) APS2600E de Pratt & Whitney est le seul GAP de la famille E2 provenant d'un fournisseur unique. Le GAP APS2600E permet une plus grande flexibilité aux compagnies aériennes en élevant le plafond d'altitude pour les ETOPS

et autres opérations, et en fournissant une amélioration significative de l'alimentation électrique pour répondre aux besoins des compagnies aériennes d'aujourd'hui.

Selon Embraer, l'E195-E2 a une performance énergétique améliorée de plus de 24% par siège par rapport à l'E195 de génération précédente, avec des émissions de NOx de 50% en deçà de la réglementation CPEA/6 de l'OACI et une marge cumulative du bruit de 19dB à 20dB conformément au chapitre 4 y relatif de l'OACI.

L'appareil E190-E2 d'Embraer, qui est également propulsé par le moteur PW1900G de Pratt & Whitney, est entré en service en avril 2018 auprès de Widerøe, suivi par Air Astana en décembre 2018.

En janvier 2019, le carnet de commandes pour la série Embraer E195 était composé principalement d'avions de génération E2 avec 101 commandes (97%), contre seulement trois commandes d'E1 (3%). La commande la plus récente est venue de Binter Canarias pour cinq E195-E2 en novembre 2018. Pour l'ensemble de la gamme de produits E-Jet, Embraer n'a reçu que 38 commandes des modèles E2 en 2018 - sur un total de 207 commandes fermes - la majorité des clients optant pour l'Embraer E175-E1, ce qui reflète une demande soutenue sur le marché du transport aérien régional des États-Unis. Sont considérés comme facteurs principaux une certaine incertitude qui subsiste sur le marché après l'annonce de Boeing, et une réticence historique de la part des compagnies aériennes qui exploitent des avions régionaux de passer des commandes sans que les objectifs de conception aient été préalablement mis à l'épreuve en service, illustrés par des préoccupations d'opérateurs relatives au moteur P&W GTF. ●

Boeing conducts Airline Planning Seminar for African airlines

Boeing organise un séminaire sur la planification pour les compagnies aériennes africaines



Participants at the Airline Planning Seminar, 2 - 5 April 2019, Rwanda
Les participants au séminaire de planification, 2-5 avril 2019, Rwanda

Africa is the second fastest aviation growth market in the world with growth projected at 4.6% for the next 20 years. As such, Africa presents an area of high opportunity for its region's carriers. To help these airlines plan for the future, Boeing in collaboration with AFRAA organized a four-day planning seminar for African airlines, which was kindly hosted by RwandAir in Kigali - Rwanda, 2 - 5 April 2019. AFRAA joined in the seminar along with representatives of Boeing.

The goal of the seminar was to cover and expose participants to various functional areas across an airline including airline strategies and business models, airplane economics, network and fleet planning, airplane performance, and airline financial analysis. This interactive seminar introduced attendees to a breadth of concepts and problems faced by airlines.

The seminar used an interactive format to increase audience engagement and learning. Each session included one or more group activities solving real-world industry problems. Seminar participants worked on a capstone project throughout the week, allowing them to incorporate key issues from each session.

The seminar, facilitated by four experts from Boeing, shows the airplane manufacturer's commitment to the industry and the success of its airline customers. Boeing regularly conducts these seminars at its Seattle homebase and in

various locations around the world. "Our goal is to attract a breadth of customers at each seminar because participants truly benefit from discussions across the various organizations and departments represented," Harker said. "We truly learn from each other."

The seminar concluded with presentations on strategic recommendations by each team for the case study to a board of directors with the winning team getting an award. AFRAA Secretary General, Mr. Abdérahmane Berthé, at the conclusion of the seminar highlighted the key factors of success of an airline that had been articulated in detail during the event and urged airlines to tap into the knowledge and experience gained through the seminar to improve their airline operations. He thanked Boeing team for facilitating the informative seminar which will go a long way to impart much-needed skills to African airlines personnel in their decision making.

Boeing welcomed all airlines to participate in these seminars and looks forward to conducting future similar seminars in Africa. The seminar was attended by 12 airlines, including: Air Zimbabwe, Air Seychelles, Air Burkina, Air Madagascar, Precision Air, Air Mauritius, Congo Airways, JamboJet, Kenya Airways, RwandAir, Sudan Airways and Safair.

L'Afrique est le deuxième marché de l'aviation dans le monde connaissant l'expansion la plus rapide avec une croissance prévue de 4,6% pour les 20 prochaines années. A ce titre, l'Afrique est une zone très prometteuse pour les transporteurs de la région. Afin d'assister ces compagnies dans leurs planifications pour l'avenir, Boeing en collaboration avec l'AFRAA a organisé un séminaire de quatre jours sur la planification pour les compagnies aériennes africaines, qui a été gracieusement accueilli par RwandAir à Kigali - Rwanda, du 2 au 5 avril 2019. L'AFRAA a participé au séminaire aux côtés des représentants de Boeing.

L'objectif du séminaire était de couvrir les domaines fonctionnels d'une compagnie aérienne et de les faire découvrir aux participants; à savoir les stratégies et modèles d'entreprise, budgétiser pour un avion, l'organisation du réseau et de la flotte, les performances d'un avion et l'analyse financière d'une compagnie aérienne. Cet atelier interactif a initié le participant à un éventail de concepts et de problèmes auxquels les compagnies aériennes sont confrontées.

Le format du séminaire était interactif pour accroître la participation des participants et l'apprentissage. Chaque séance comprenait une ou plusieurs activités de groupe pour résoudre des problèmes réels de l'industrie. Les participants ont travaillé sur un projet de rapport tout au long de la semaine, ce qui leur a permis d'intégrer les questions importantes de chaque session.

Le séminaire, animé par quatre experts de Boeing, illustre l'engagement du constructeur aéronautique en faveur du développement de l'industrie et du succès de ses compagnies aériennes clientes. Boeing organise régulièrement ces séminaires au niveau de sa base à Seattle

et dans divers endroits du monde. «Notre objectif est d'attirer une large clientèle à chaque séminaire parce que les participants tirent pleinement parti des échanges entre les différentes organisations et divers départements représentés», En fait nous apprenons les uns a autres a déclaré Harker.

A l'issue du séminaire, chaque équipe a présenté des recommandations stratégiques, basées sur une étude de cas, à un conseil d'administration et l'équipe gagnante a reçu un prix. A la fin

du séminaire, le secrétaire général de l'AFRAA, M. Abdérahmane Berthé, a souligné les principaux facteurs du succès d'une compagnie aérienne articulés en détail lors de l'événement et a exhorté les compagnies aériennes à puiser dans les connaissances et l'expérience acquises dans le cadre du séminaire pour améliorer leurs opérations. Il a remercié l'équipe de Boeing pour avoir animé un séminaire instructif qui a contribué à doter le personnel des compagnies aériennes

africaines de compétences de nature à éclairer leurs décisions.

Boeing a invité toutes les compagnies aériennes à participer à ces séminaires et a exprimé sa volonté d'organiser dans un proche avenir des formations similaires en Afrique. Le séminaire regroupait 12 compagnies aériennes, à savoir- Air Zimbabwe, Air Seychelles, Air Burkina, Air Madagascar, Precision Air, Air Mauritius, Congo Airways, JamboJet, Kenya Airways, RwandAir, Sudan Airways et Safair.

AFRAA at the AU-AFCAC YD capacity building workshop 18 - 20 February 2019

L'AFRAA à l'atelier UA-CAFAC de renforcement des capacités sur la DY du 18 au 20 février



Participants at the Yamoussoukro Decision capacity building workshop which took place from 18 - 20 February 2019 in Addis Ababa - Ethiopia

Les participants à l'atelier de renforcement des capacités sur la Décision de Yamoussoukro qui a eu lieu du 18 au 20 février 2019 à Addis Abeba, Ethiopie

AFRAA participated at the Yamoussoukro Decision capacity building workshop which took place from 18 - 20 February 2019 in Addis Ababa - Ethiopia. The workshop was aimed at building capacity on the understanding of the legal instruments- Executing agency functions and power, consumer protection rules, competition rules. It was attended by Civil Aviation Authorities, Regional Economic Communities and other stakeholders. The Monitoring Body also held a meeting at the side-lines of the workshop. The secretariat of the Monitoring Body is held by UN Economic Commission for Africa (ECA). Members are AFCAC (African Civil Aviation Commission), AUC (African

Union Commission), RECs (Regional Economic Communities) and AFRAA. The purpose of the meeting was to revamp the future works of the Monitoring Board toward the implementation of the SAATM.

L'AFRAA a participé à l'atelier de renforcement des capacités sur la Décision de Yamoussoukro qui a eu lieu du 18 au 20 février 2019 à Addis Abeba en Ethiopie. L'atelier visait à renforcer les capacités pour une meilleure compréhension des instruments juridiques suivants
· Fonctions et pouvoirs de l'Agence d'exécution, Règles de protection des consommateurs, Règles de concurrence.

L'atelier a vu la participation des autorités de l'aviation civile, des communautés économiques régionales et d'autres acteurs. L'Organe de suivi a également tenu une réunion en marge de l'atelier. Le secrétariat de l'Organe de suivi est assuré par la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA). Les membres sont la CAFAC (Commission africaine de l'aviation civile), la CUA (Commission de l'Union Africaine), les CER (Communautés économiques régionales) et l'AFRAA (Association des compagnies aériennes africaines). La réunion avait pour ordre du jour de réorganiser les activités de l'Organe de suivi en vue de la mise en œuvre du MUTAA.

AFRAA at the Qatar Aviation Aeropolitical and Regulatory Summit

AFRAA au Qatar Aviation Aeropolitical and Regulatory Summit

The African Airlines Association joined aviation stakeholders from around the world at the Qatar Aviation Aeropolitical and Regulatory Summit dedicated to addressing the latest developments affecting the aviation industry worldwide. The two-day forum which was held in Doha brought together aviation leaders, regulators, airlines and global suppliers to dissect key issues around ownership and control, open skies and market access.

The key topic of discussion on the African aviation industry revolved around the drive to implement The Single African Air Market (SAATM) to create a single unified air transport market as an impetus to the continent's economic integration agenda.

According to industry figures, air traffic in Africa is expected to double in the next 20 years. With the accelerated efforts to ease market access, the aviation sector which currently supports USD72.5 billion in economic activity and 6.8 million jobs is set to make an even bigger impact.

Currently some African states have dismissed SAATM as offering no benefit, while others have called for more time to develop local entities before opening the market to competition.

Addressing the Summit as a panelist during the panel session on the theme Winds of change- progress of the Single African Air Transport Market, Mr. Abdérahmane Berthé, AFRAA's Secretary General said: "African aviation is a high capitalist business therefore it is critical to develop an intra- African market which will support inter-continental growth. The Single African Air Transport market should be considered as a means to strengthen African airlines to compete and thrive."

He recognised the need to have an Executing Agency with sufficient powers to formulate and enforce appropriate rules and regulations that give fair and equal opportunities to all players, promote healthy competition and ensure that consumer rights are protected.



Mr. Abdérahmane Berthe, AFRAA Secretary General on a panel session
M. Abderahmane Berthe, secrétaire général de l'AFRAA lors d'une table ronde

Other panelists at the session including Yvonne Makolo, CEO of RwandAir and Vuwani Ndwanato the director of South Africa Department of Transport shared their optimism for the shift in mindsets in regards to open skies emphasizing the need to build trust and confidence amongst all African Airlines on SAATM.

The Summit concluded with the unveiling of the Doha Declaration which called for a serious global review of relevance of the aviation regulatory framework 75 years after its establishment. For stakeholders at the summit, the 'business of freedom' underpins 10% of global GDP and is thus too important to be constrained by economic regulation that was designed to meet entirely different conditions.

The recommendations of the declarations called upon governments to relax restrictive airline ownership and control rules, which underpin bilateral air services system, constraining market access and encouraged plurilateral liberalization.

L'Association des compagnies aériennes africaines a rejoint les acteurs de l'aviation venus de tous les coins du monde au Qatar Aviation Aeropolitical and Regulatory Summit dont l'objet était de répondre aux derniers développements touchant

le secteur aérien dans le monde entier. Le forum de deux jours qui a eu lieu à Doha a réuni les leaders de l'aviation, les régulateurs, les compagnies aériennes et les fournisseurs mondiaux pour décortiquer les questions fondamentales relatives à la propriété et au contrôle, au ciel ouvert et à l'accès aux marchés.

Le sujet principal de discussion relatif à l'industrie de l'aviation africaine portait sur la mise en œuvre du Marché unique du transport aérien africain (MUTAA) pour créer un marché unifié du transport aérien en vue de favoriser le programme d'intégration économique du continent.

Selon les chiffres de l'industrie, le trafic aérien en Afrique devrait doubler au cours des 20 prochaines années. Avec l'intensification des efforts visant à faciliter l'accès aux marchés, le secteur de l'aviation qui contribue actuellement pour 72,5 milliards de dollars aux activités économiques et soutient 6,8 millions d'emplois devrait avoir un impact plus significatif.

Actuellement, certains Etats africains ont rejeté le MUTAA qu'ils considèrent non bénéfique, tandis que d'autres ont demandé plus de temps pour développer des entités locales avant d'ouvrir le marché à la concurrence.

S'adressant au Sommet en tant que paneliste lors de la table ronde sur le thème Un vent

de changement · les progrès du Marché unique du transport aérien Africain, M. Berthé, a déclaré · «L'aviation africaine est une industrie à forte intensité de capital, par conséquent, il est essentiel de développer un marché inter-africain qui portera la croissance intercontinentale. Le Marché unique du transport aérien africain devrait être considéré comme un moyen de renforcer les compagnies aériennes africaines pour qu'elles puissent faire face à la concurrence et prospérer.» Il a reconnu la nécessité d'avoir une Agence d'exécution dotée de pouvoirs nécessaires pour l'élaborer et mettre en œuvre des règles et réglementations appropriées qui offrent des possibilités équitables et égales

à tous les acteurs, favorisent une saine concurrence et garantissent la protection des droits des consommateurs.

D'autres intervenants à la session, dont Yvonne Makolo, DG de RwandAir et Vuwani Ndwamato, directeur du département des Transports en Afrique du Sud, ont fait part de leur optimisme pour un changement des mentalités relativement au ciel ouvert en insistant sur la nécessité d'instaurer un climat de confiance entre toutes les compagnies aériennes africaines pour ce qui est du MUTAA.

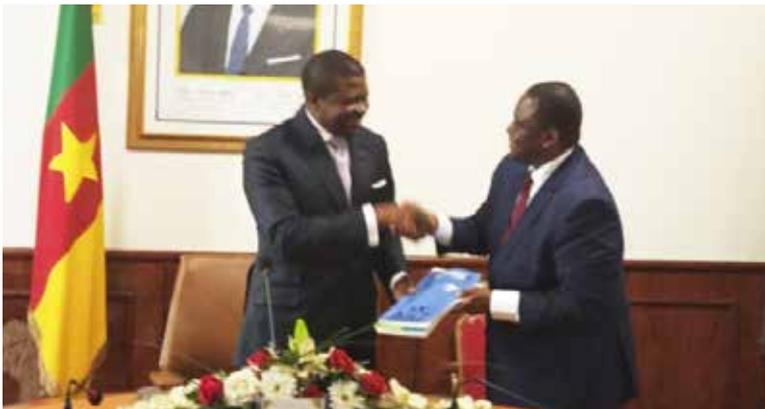
Le Sommet a été sanctionné par la Déclaration de Doha qui a lancé un appel pour un examen mondial approfondi de

la pertinence du cadre réglementaire de l'aviation 75 ans après sa création. Pour les acteurs présents au sommet, le «business de la liberté» sous-tend 10% du PIB mondial et est par conséquent trop important pour être entravé par une réglementation économique conçue pour répondre à des conditions entièrement différentes.

Dans ses recommandations, la déclaration exhorte les gouvernements à assouplir les règles restrictives de propriété et de contrôle des compagnies aériennes qui sous-tendent le système bilatéral des services aériens et limitent l'accès aux marchés, et a encouragé la libéralisation plurilatérale.

AFRAA Secretary General meets key stakeholders in Cameroon ahead of Africa's premier gathering of aviation leaders in November 2019

Le secrétaire général de l'AFRAA rencontre les principales parties prenantes au Cameroun avant le sommet des leaders de l'aviation en novembre 2019



AFRAA Secretary General, Mr. Abdérahmane Berthé meets the Minister of Transport of the Republic of Cameroon, Honourable Jean Ernest Ngalle Bibehe

Le secrétaire général de l'AFRAA, M. Abdérahmane Berthé rencontre le ministre des Transports de la République du Cameroun, M. Jean Ernest Ngalle Bibehe

Yaoundé, Cameroon, 14 February 2019- The African Airlines Association (AFRAA) Secretary General, Mr. Abdérahmane Berthé, accompanied by Camair-Co Chief Executive Officer, Mr. Ernest Dikoum, met

the Minister Deputy Secretary General of the Presidency of the Republic of Cameroon, Mr. Mohamadou Moustafa, the Minister of Transport of the Republic of Cameroon, Honourable Jean Ernest Ngalle

Bibehe and other government stakeholders in Yaoundé ahead of the 51st AFRAA Annual General Assembly (AGA) and Summit. The AFRAA AGA is scheduled to take place from 24-26 November 2019 in Yaoundé.

Speaking at a joint press conference, Mr. Berthé expressed appreciation to the government of Cameroon's support to the development of aviation in the country. He applauded the government's commitment to the liberalization of African skies noting that Cameroon was the 28th State to sign the solemn commitment for the Single Air Transport Market (SAATM). "The Airline business cannot grow and thrive without market access - it is one of the critical factors for airlines business to succeed. With the liberalization of African skies for African carriers, the African airspace is poised for greater heights that will bring us closer to our common goal of an integrated and prosperous Africa," he said.

He highlighted various success factors for aviation in Africa to thrive. A major challenge discussed was high taxes and charges in Africa which are among the main factors that have resulted in high cost of operations in the African Aviation industry. "AFRAA urges airports to adhere to ICAO's principle of user consultation in the determination and fixing of charges and fees to ensure that they are commensurate with the level of service delivered", he said. The industry can only thrive in an environment where air travel is made affordable and more Africans are able to travel, all actors must ensure the sector is well-positioned for success.

Among other factors, the Secretary General encouraged collaboration among African airlines. He highlighted various forms of collaboration and resource sharing among airlines which AFRAA is addressing. "In line of the new strategic direction of the Association, AFRAA has launched various new Task Forces for its members. Through the new Projects, we seek to several avenues to address pertinent challenges and identify common solutions to pave way for a stronger Association for our members", he said. AFRAA will vigorously implement its Action Plan that will transform the industry as well as help fuel positive economic progress across the African continent. He took the opportunity to commend Camair-Co on its recent renewal of IOSA which demonstrates the airline's adherence to world-class safety standards.

Camair-Co is the proud host of the 51st AGA which is the premier gathering of African airline CEOs and senior global aviation executives. Annually, the AGA brings together aviation leaders and



AFRAA Secretary General, Mr. Abdérahmane Berthé, with the Director General of Aéroports de Cameroun (ADC), Mr. Thoms Owona Assoumou
Le secrétaire général de l'AFRAA, M. Abdérahmane Berthé, avec le directeur général des aéroports de Cameroun (ADC), M. Thoms Owona Assoumou

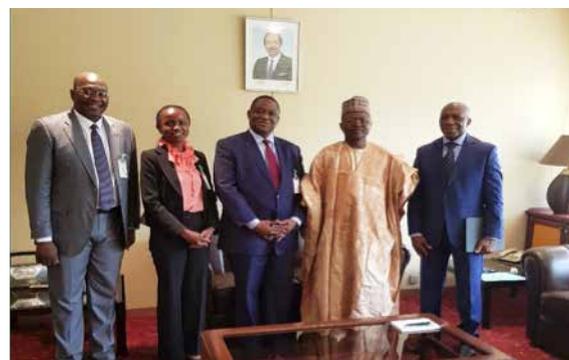
stakeholders to take stock of aviation milestones and plan the future for the development of African aviation. The AGA will discuss issues on the development of air transport in Africa in general and development opportunities for African airlines in particular. Air transport in Africa is an economic bridge - linking people, goods and capital to markets and industries and integrating the vast continent.

The President of AFRAA and CEO of Camair-Co, Mr. Ernest Dikoum on his part thanked AFRAA for the opportunity to host this major aviation event. He stated that hosting the event in Cameroon, and in particular, Yaoundé, presented an excellent opportunity to strengthen aviation in the country and further promotes the tourism sector.

"It is a pleasure and an honor to host the 51st AFRAA Annual General Assembly

and Summit in Yaoundé. Camair-Co looks forward to welcome airline top executives and other aviation stakeholders to Cameroon," he said.

In addition to the provision of an excellent platform for brand visibility through sponsorship, the General Assembly and Summit of AFRAA will present exhibition



Camair-Co Chief Executive Officer, Mr. Ernest Dikoum and AFRAA Secretary General, Mr. Abdérahmane Berthé, at the office of the Minister Deputy Secretary General of the Presidency of the Republic of Cameroon, Mr. Mohamadou Moustafa

Le DG de CAMAIR-Co, M. Ernest Dikoum et le secrétaire général de l'AFRAA, M. Abderahmane Berthé, au bureau du ministre secrétaire général adjoint de la Présidence de la République du Cameroun, Mohamadou Moustapha

opportunities for aviation companies to showcase their services, equipment, components, supplies and IT solutions. The 51st AFRAA AGA will be attended by Chairmen and CEOs from African airlines, ICAO, IATA, AFCAC, civil aviation authorities, airport companies, air navigation services providers as well as aircraft and engine manufacturers, component suppliers, and many other service providers.

AFRAA and Camair-Co are dedicated to ensure that delegates will experience yet another memorable AGA this year.

Yaoundé (Cameroun) le 14 février 2019
 Le secrétaire général de l'Association des compagnies aériennes africaines (AFRAA), M. Abderahmane Berthé, accompagné du directeur général de Camair-Co, M. Ernest Dikoum, a rencontré le ministre secrétaire général adjoint de la Présidence de la



AFRAA Secretary General, Mr. Abdérahmane Berthé, with the General Manager of Cameroon Civil Aviation Authority, Ms. Paule Assoumou Koki

Le secrétaire général de l'AFRAA, M. Abderahmane Berthé, avec la directrice générale de l'autorité de l'aviation civile du Cameroun, Mme Paule Assoumou Koki

République du Cameroun, Mohamadou Moustapha, le ministre des Transports de la République du Cameroun, M. Jean Ernest Ngalle Bibehe et d'autres responsables gouvernementaux à Yaoundé en prélude à la 51e Assemblée générale annuelle (AGA) et Sommet de l'AFRAA. L'AGA de l'AFRAA se tiendra du 24 au 26 novembre 2019 à Yaoundé.

S'exprimant lors d'une conférence de presse conjointe, M. Berthé a remercié le gouvernement du Cameroun pour son appui au développement de l'aviation dans le pays. Il a salué l'engagement du gouvernement à la libéralisation du ciel africain rappelant le fait que le Cameroun a été le 28e État à signer l'engagement solennel pour le Marché unique du transport aérien africain (MUTAA). «Le transport aérien ne peut croître et prospérer sans accès aux marchés - c'est l'un des facteurs essentiels à la réussite des compagnies aériennes. Grâce à la libéralisation du ciel africain au profit des transporteurs africains, l'espace aérien continental est en passe d'atteindre de nouveaux sommets qui nous rapprocheront de notre objectif commun d'une Afrique intégrée et prospère,» a-t-il déclaré.

Il a souligné divers facteurs de réussite qui peuvent aider le transport aérien en Afrique à prendre son essor. Un défi majeur qui a été évoqué est celui des taxes et redevances élevées en Afrique qui sont parmi les principaux facteurs ayant entraîné l'augmentation des coûts d'exploitation du transport aérien africain. «L'AFRAA exhorte les aéroports à adhérer au principe de consultation des usagers, énoncé par l'OACI, dans le calcul et la fixation des taxes et redevances pour veiller à ce qu'elles soient proportionnelles à la qualité des services fournis,» a-t-il déclaré. Étant entendu que le secteur ne peut prospérer que dans un environnement où le prix du transport aérien est abordable et où davantage d'Africains sont en mesure de voyager par avion, il incombe à tous les acteurs d'œuvrer au bon positionnement de l'industrie pour garantir sa réussite.

Entre autres facteurs, le secrétaire général a encouragé la collaboration entre compagnies aériennes africaines. Il a mis en lumière diverses formes de collaboration et de partage des ressources entre compagnies aériennes auxquelles l'AFRAA s'intéresse. «Conformément à la nouvelle orientation stratégique de

l'Association, l'AFRAA a lancé plusieurs nouveaux groupes de travail pour ses membres. Au travers de nouveaux projets, nous cherchons les voies et moyens de relever les défis pertinents et de trouver des solutions communes en vue d'une Association plus forte dans l'intérêt de nos membres,» a-t-il annoncé. L'AFRAA mettra en œuvre énergiquement son plan d'action qui a vocation à transformer l'industrie et à contribuer au progrès économique positif de l'ensemble du continent africain. Il a saisi l'occasion pour féliciter Camair-Co pour son récent renouvellement du certificat IOSA qui témoigne de l'adhésion aux normes de sécurité de classe mondiale par la compagnie aérienne.

Camair-Co aura l'honneur d'abriter les assises de la 51e AGA qui est la plus grande rencontre des leaders des compagnies aériennes africaines et des cadres supérieurs de l'aviation mondiale. Chaque année, l'AGA réunit leaders et acteurs de l'aviation pour faire le point sur les jalons franchis par le transport aérien et planifier l'avenir pour le développement du transport aérien africain. L'AGA abordera les questions relatives au développement du transport aérien en Afrique en général et les opportunités de développement pour les compagnies aériennes africaines en particulier. Le transport aérien africain est un pont économique reliant personnes, biens et capitaux aux marchés et aux industries et intégrant ce vaste continent.

Le président de l'AFRAA et DG de Camair-Co, M. Ernest Dikoum a de sa part remercié l'AFRAA pour l'occasion offerte à sa compagnie d'accueillir cet événement majeur de l'aérien. Il a déclaré que l'accueil de l'événement au Cameroun, et en particulier à Yaoundé, présente une excellente opportunité de renforcer le transport aérien dans le pays et de stimuler le secteur du tourisme.

«C'est un plaisir et un honneur pour nous d'accueillir la 51e Assemblée générale annuelle de l'AFRAA et Sommet à Yaoundé. Camair-Co se réjouit d'accueillir les cadres supérieurs des compagnies aériennes et autres acteurs de l'aviation au Cameroun,» a-t-il déclaré.

L'Assemblée générale annuelle et Sommet de l'AFRAA n'offre pas qu'une excellente tribune pour une meilleure visibilité des marques par le sponsoring, l'événement présentera aussi des possibilités d'exposition aux entreprises aéronautiques pour présenter aux participants leurs services, équipements, composants, fournitures et solutions informatiques. La 51e AGA de l'AFRAA rassemblera des présidents et directeurs généraux des compagnies aériennes africaines, l'OACI, l'IATA, la CAFAC, les autorités de l'aviation civile, des entreprises aéroportuaires, des fournisseurs de services de navigation aérienne, ainsi que des constructeurs d'avions et de moteurs, des fournisseurs de composants et de nombreux autres prestataires de services.

L'AFRAA et Camair-Co veilleront à ce que les participants assistent à une autre AGA mémorable cette année.

AFRAA and IATA leadership teams meet in Nairobi

Les équipes dirigeantes de l'AFRAA et de l'IATA se rencontrent à Nairobi



AFRAA and IATA leadership teams met in Nairobi, Kenya, at the AFRAA headquarters on 25 February 2019 to review their mutual objectives and action plan for the year

Les équipes dirigeantes de l'AFRAA et de l'IATA se sont réunies à Nairobi au Kenya, au siège de l'AFRAA, le 25 février 2019 pour une évaluation de leurs objectifs communs et plan d'action pour l'année

AFRAA and IATA leadership teams met in Nairobi, Kenya, at the AFRAA headquarters on 25 February 2019 to review their mutual objectives and action plan for the year.

AFRAA and IATA have signed a Memorandum of Understanding (MoU) that enhances the collaboration of the two Associations on a number of industry focus areas with the objective of delivering quality service to their mutual members and the industry as a whole in Africa. The main areas of collaboration include safety, advocacy, smart regulation, industry costs, environment, implementation of the Single African Air Transport Market, infrastructural development and capacity building.

L'AFRAA et l'IATA ont signé un protocole d'entente (PE) qui renforce la collaboration des deux associations dans un certain nombre de domaines prioritaires en vue d'offrir des services de qualité à leurs membres mutuels et à l'industrie dans son ensemble en Afrique. Les principaux domaines de collaboration sont notamment la sécurité, le plaidoyer, la réglementation intelligente, les coûts de l'industrie, l'environnement, la mise en œuvre du Marché unique du transport aérien africain, le développement des infrastructures et le renforcement des capacités.

AFRAA and other African Stakeholders convene at the 4th Aviation Africa Summit

L'AFRAA et d'autres acteurs africains se réunissent au 4e Sommet Aviation Africa



The African Airlines Association joined stakeholders from the African aviation sector at the 4th Aviation Africa Summit in Kigali from the 27th -28th of February. The summit which was held under the theme: 'Flying forward together- developing partnerships for Africa's future skies' brought together executives, policymakers, service providers and leaders across the civil and military aviation spectrum in the aviation industry to discuss issues surrounding safety and professionalism, barriers to the growth of the aviation sector in the continent, regulation, African airlines profits among other topics.

The summit also delved into challenges and successes in implementing the Single African Air Transport Market.

Speaking at the summit, President Paul Kagame said: "Protectionism among ourselves is a short-sighted policy, which only serves to keep our continental market fragmented, inefficient, and expensive, thereby reducing opportunities for African firms."

According to him, removing barriers on the movement of goods and people means there will be steadily increasing demand for commercial air services in the years ahead.

On his part, AFRAA's Secretary General delivered a presentation which gave an overview of the African Aviation industry and outlined the challenges and steps for success that the continent can take to realize its full potential.

L'Association des compagnies aériennes africaines a rejoint les acteurs du secteur de l'aviation africaine au 4e Sommet Aviation Africa à Kigali du 27 au 28 février. Le sommet qui s'est tenu sous le thème «Essor commun vers l'avenir - développement de partenariats pour l'avenir du ciel africain» a réuni cadres, décideurs, fournisseurs de services et leaders de l'aviation civile et militaire de l'industrie du transport aérien pour examiner les questions relatives à la sécurité et au professionnalisme, les obstacles à la croissance du secteur aéronautique sur le continent, la réglementation et les marges bénéficiaires des compagnies aériennes africaines entre autres sujets.

Le sommet s'est également penché sur les défis et succès dans la mise en œuvre du Marché unique du transport aérien africain.

Prenant la parole lors du sommet, le président Paul Kagame a déclaré «Le protectionnisme entre nous est une politique à court terme, qui ne sert qu'à maintenir notre marché continental fragmenté, inefficace et coûteux, réduisant ainsi les opportunités pour les entreprises africaines.»

Selon lui, la suppression des obstacles à la circulation des biens et des personnes signifie qu'il y aura une demande croissante constante de services commerciaux de transport aérien dans les années à venir.

Dans son allocution, le secrétaire général de l'AFRAA a donné un aperçu de l'industrie africaine du transport aérien et a souligné les défis ainsi que la voie que le continent peut suivre pour réaliser son plein potentiel.



Embraer delivers first E175 to Mauritania Airlines *Embraer livre son premier E175 à Mauritania Airlines*

In a ceremony held at the Company's headquarters, in São José dos Campos, Embraer delivered the first E175 to Mauritania Airlines on 30 March 2019. The airline signed a firm order with Embraer for two E175 jets in 2018. The contract has a value of USD 93.8 million.

The second aircraft will be delivered in the second quarter of 2019. The E175 for Mauritania Airlines is configured with 76 seats. The introduction of E175 is part of Mauritania's fleet modernization, replacing old aircraft and complementing their modern narrow-body aircraft.

Lors d'une cérémonie tenue au siège de l'entreprise, à São José dos Campos, Embraer a livré le premier E175 à Mauritania Airlines le 30 mars 2019. La compagnie aérienne a signé une commande ferme avec Embraer pour deux avions E175 en 2018. Le contrat a une valeur de 93,8 millions de dollars.

Le deuxième appareil sera livré au deuxième trimestre de 2019. Le E175 de Mauritania Airlines a une configuration de 76 sièges. L'introduction du E175 fait partie du programme de modernisation de la flotte de Mauritania Airlines, en remplacement des anciens avions et en complément de leurs avions modernes à fuselage étroit.

Source: Embraer

EgyptAir receives its first Boeing 787 Dreamliner *EgyptAir reçoit son premier Boeing 787 Dreamliner*

EgyptAir received its first Boeing Dreamliner B787-9 model on 28 March 2019, as part of a US\$6 billion deal signed in 2018 for the purchase of 45 planes, sources at the company said.

EgyptAir announced earlier that from July 2019 to May 2020, it would receive 12 Airbus A220/300 and 15 Airbus A320 aircraft.

In another development, EgyptAir announced the expansion of its network by operating three weekly Direct Flights to Washington (Dulles international airport) with its modern Boeing 787-9 aircraft. The new operation will start from 3 June 2019 and is scheduled to depart from Cairo three times a week.

Special promotional fares are available for the inaugural flight to and from the new destination.

EgyptAir a reçu son premier Boeing Dreamliner modèle B787-9 le 28 mars 2019, dans le cadre d'un accord d'une valeur de 6 milliards de dollars signé en 2018 pour l'achat de 45 avions, selon des sources de la compagnie.



EgyptAir avait annoncé avant que de juillet 2019 à mai 2020, elle recevrait 12 Airbus A220/300 et 15 Airbus A320.

En outre, EgyptAir a annoncé l'expansion de son réseau par l'exploitation de trois vols directs hebdomadaires à destination de Washington (aéroport international Dulles) avec ses avions modernes Boeing 787-9. Le nouvel horaire commencera le 3 juin 2019 et les vols partiront du Caire trois fois par semaine.

Des tarifs promotionnels spéciaux sont disponibles pour le vol inaugural Le Caire-Dulles-Le Caire. Source: EgyptAir

Travelport extends contract with United Airlines to introduce NDC initiatives *Travelport prolonge son contrat avec United Airlines pour introduire des initiatives NDC*

Travelport announced that United Airlines will continue its long-standing relationship with Travelport into 2021 as part of a multi-year agreement. This agreement demonstrates a joint commitment to deliver customer support and solutions for the benefit of travellers and travel agents alike.

Travelport announced that United Airlines will continue its long-standing relationship with Travelport into 2021 as part of a multi-year agreement. This agreement demonstrates a joint commitment to deliver customer support and solutions for the benefit of travellers and travel agents alike.

Travelport a annoncé que United Airlines poursuivra sa relation de longue date avec



Travelport jusqu'en 2021 dans le cadre d'un accord pluriannuel. Cet accord démontre un engagement commun pour offrir un soutien à la clientèle et des solutions tant au profit des voyageurs que des agences de voyage. Source: Travelport

Air Senegal receives Africa's first A330neo *Air Sénégal reçoit le premier A330neo d'Afrique*



Air Senegal took delivery of its first A330-900 from Airbus' production line in Toulouse in March 2019. The carrier is the first African airline to fly Airbus' new generation wide body aircraft. Air Senegal plans to operate its first A330neo on its Dakar-Paris route and to further develop its medium and long-haul network.

Air Sénégal a pris livraison de son premier A330-900 de la chaîne de montage d'Airbus à Toulouse en mars 2019. Le transporteur sénégalais est la première compagnie aérienne africaine à exploiter la nouvelle génération d'avions gros porteurs d'Airbus. Air Sénégal prévoit de l'exploiter sur sa route Dakar-Paris et de développer son réseau moyen et long courrier. Source: Airbus



SITA Smart Path™ allows passengers at Athens Airport to use their faces as their boarding pass

SITA Smart Path™ permet aux passagers à l'aéroport d'Athènes d'utiliser leurs visages comme cartes d'embarquement

Passengers flying with Aegean Airlines from Athens International Airport are being offered a faster, more efficient journey through the airport by merely scanning their face at check-in and at security points.

Athens Airport has become the first airport in Europe to trial SITA Smart Path™, a unique solution where passengers can use their facial biometrics to identify themselves at key steps in the journey without having to show their passport or boarding card.

When arriving at Athens Airport to check in, passengers who utilise the trial service, scan their passport and have their photo taken. Once completed, passengers can then proceed to security where they can quickly be verified as a known Traveller - without having to show a boarding pass. Passengers simply have their face scanned and then are offered a fast track through security.

Athens International Airport is the latest airport to use SITA's Smart Path solution, joining Brisbane, Doha, Muscat, Orlando, Miami and Boston airports while numerous other airports in Europe and US are expected to implement the solution in 2019.

Les passagers qui voyagent avec Aegean Airlines à partir de l'aéroport international d'Athènes se voient

proposer un passage plus rapide et plus efficace en scannant simplement leur visage aux comptoirs d'enregistrement et aux postes de sûreté.

L'aéroport d'Athènes est le premier aéroport européen à tester le système SITA Smart Path™, une solution unique qui permet aux passagers d'utiliser leur biométrie faciale pour s'identifier aux importantes étapes du voyage sans avoir à montrer leur passeport ou carte d'embarquement.

En arrivant à l'aéroport d'Athènes pour l'enregistrement, les passagers qui utilisent ce service encore en phase d'essai scannent leur passeport et leur photo est prise. Par la suite, ils passent au poste de sûreté où leur statut de «voyageur connu» est rapidement vérifié sans qu'ils aient à montrer une carte d'embarquement. Le visage des passagers est tout simplement numérisé, et leur passage est ensuite facilité par les services de la sécurité.

L'aéroport international d'Athènes est le plus récent des aéroports ayant adopté la solution Smart Path SITA, suivant l'exemple des aéroports de Brisbane, Doha, Mascate, Orlando, Miami et Boston, alors que de nombreux autres aéroports en Europe et aux États-Unis devraient mettre la solution en œuvre en 2019.

Source: SITA

Amadeus brings to life industry-changing digital experiences for travellers

Amadeus crée des expériences numériques hors du commun pour les voyageurs, de nature à transformer l'industrie

March 2019, marked a new milestone in Amadeus and Adobe's partnership, as Amadeus was named Adobe Exchange Partner of the Year for 2018. Through this annual award, Adobe recognised its top partners for driving significant customer value for Adobe Experience Cloud.

The integration between Adobe Experience Cloud and Amadeus solutions empowers airlines to bring together digital marketing technology and commerce, giving them unparalleled insight into who their travellers are and their intent to travel. In addition, Amadeus' upcoming data integration with Adobe Experience Platform and Adobe's Real-Time Customer Profile combines the best of both companies' data and capabilities to enable airlines to deliver more engaging and personalised experiences to travellers.

This partnership brings Amadeus' Digital Experience Suite and Customer Experience Management, amongst other solutions areas, together with Adobe Experience Cloud. Amadeus Digital Experience Suite provides an open and flexible platform where Amadeus, airlines, and third-party providers can connect, develop and share technology, which helps airlines to differentiate their business with a high speed to market. Amadeus Customer Experience Management enables airlines to know their travellers and propose relevant and customised offers and service into all business operations and transactional touchpoints.

Mars 2019 a marqué un nouveau jalon pour le partenariat d'Amadeus et Adobe, Amadeus ayant été nommé Adobe Exchange Partner of the Year pour 2018. Par cette distinction annuelle, Adobe récompense ses principaux partenaires qui apportent une importante valeur ajoutée à Adobe Experience Cloud.

L'intégration d'Adobe Experience Cloud et des solutions Amadeus permet aux compagnies aériennes d'allier technologies de marketing digital et commerce, en leur fournissant des informations précises sur l'identité de leurs clients et sur leurs façons de voyager. De plus, la prochaine intégration des données Amadeus avec la plateforme Adobe Experience et Adobe's Real-Time Customer Profile, combiner les plus importantes données et capacités des deux groupes pour permettre aux compagnies aériennes de fournir des expériences plus conviviales et personnalisées aux voyageurs.

Ce partenariat associe, entre autres, les solutions Amadeus Digital Experience et Amadeus Customer Experience Management avec Adobe Experience Cloud. Amadeus Digital Experience propose une plateforme ouverte et flexible par laquelle Amadeus, les compagnies aériennes et les fournisseurs de services tiers peuvent se connecter, développer et partager des technologies, offrant ainsi aux compagnies aériennes la possibilité de se démarquer grâce à une mise en place rapide sur le marché. Amadeus Customer Experience Management permet aux compagnies aériennes de mieux connaître leurs voyageurs et de proposer des offres et des services pertinents et personnalisés lors de chaque opération commerciale et à tout point de contact. Source: Amadeus



Air Seychelles intensifies its presence in Madagascar

Air Seychelles renforce sa présence à Madagascar



Air Seychelles held a press conference in Madagascar to intensify its presence in the market ahead of the launch of its seasonal flights in July 2019.

The event, which was held at the Carlton Hotel on 21 March 2019, was attended by the Madagascar Minister of Transport, Tourism and Meteorology, Hon. Joel Randriamandranto, media houses based in Madagascar, travel and trade professionals as well as other key representatives from the local Ministry of Tourism.

Air Seychelles delegation was led by Chief Executive Officer, Mr. Remco Althuis and included the airline's Chief Commercial Officer, Mr. Charles Johnson, Head of Corporate Affairs, Ms. Sheryl Barra, International Sales Manager, Ms. Michelle Lafortune and the airline's general sales agents.

Air Seychelles a tenu une conférence de presse à Madagascar dans le cadre du renforcement de sa présence sur le marché avant le lancement de ses vols saisonniers en juillet 2019.

L'événement qui s'est tenu à l'hôtel Carlton le 21 mars 2019 a réuni le ministre des transports, du tourisme et de la météorologie de Madagascar, M. Joel Randriamandranto, des agences de presse basées à Madagascar, des professionnels du tourisme et du commerce, ainsi que d'autres représentants clés du ministère du tourisme local.

La délégation d'Air Seychelles était conduite par le directeur général, M. Remco Althuis et comprenait le directeur commercial de la compagnie, M. Charles Johnson, le directeur des affaires de l'entreprise, Mme Sheryl Barra, directrice des ventes internationales, Mme Michelle Lafortune et les agents généraux de ventes (GSA) de la compagnie aérienne. Source: Air Seychelles

GE Aviation wins Laureate Award for Business Aviation Innovation

GE Aviation remporte le Laureate Award pour son innovation en aviation d'affaires

GE Aviation was selected by Aviation Week & Space Technology as a winner of the 62nd annual Laureate Awards, honouring extraordinary achievements in aerospace. The Laureate Awards recognises innovators that represent the values and vision of the global aerospace community, changing the way people work and move through the world.

This is GE Aviation's third Laureate Award in the last five years.

Mottier (2014, Business/General Aviation) and GE Aviation additive manufacturing pioneer Greg Morris (2015, IT/Electronics) also received the honour. The Bombardier Global 7500, powered by GE's Passport engine, was recognised as the Grand Laureate winner in the Business Aviation category.

The Laureates Awards were presented on March 14, 2019 at the National Building Museum in Washington, DC.

GE Aviation a été sélectionné par Aviation Week & Space Technology en tant que vainqueur de la 62^{ème} édition annuelle des Laureate Awards, qui honorent les réalisations extraordinaires dans le domaine aérospatial. Les Laureate Awards récompensent les innovateurs qui représentent les valeurs et la vision de la communauté aérospatiale mondiale, en changeant la façon dont les gens travaillent et se déplacent à travers le monde.

C'est le troisième prix Laureate de GE Aviation au cours des cinq dernières années. Mottier (2014, Business/General Aviation) et Greg Morris, pionnier de la fabrication additive de GE Aviation (2015, IT/Electronics) ont également reçu l'honneur. Bombardier Global 7500, équipé du moteur GE Passport, a été primé comme gagnant du Grand Laureate dans la catégorie aviation d'affaires.

Les Laureate Awards ont été présentés le 14 mars 2019 au National Building Museum à Washington, DC.

Source: GE Aviation



Pratt & Whitney's PW800 Engine recognised at Aviation Week Network's 62nd Annual Laureates Awards

Le moteur PW800 de Pratt & Whitney primé lors de la 62e édition des Laureate Awards de l'Aviation Week Network.

Pratt & Whitney was selected as a Laureate in the Business Aviation - Propulsion category as part of Aviation Week Network's 62nd Annual Laureates Awards. Pratt & Whitney was recognised for the innovation behind its PW800 engine that entered in to service in 2018. The event, which celebrated extraordinary achievements in aerospace and aviation, took place on 15 March 2019, at the National Building Museum in Washington, DC. The PW814GA is in service on the Gulfstream G500, the PW815GA will enter in to service on the Gulfstream G600 later this year, and the PW812 was launched last year as the engine powering the Dassault 6X.

Pratt & Whitney a été récompensée par un prix Laureate dans la catégorie Business Aviation - Propulsion dans le cadre de la 62e édition des Laureate Awards de l'Aviation Week Network. Pratt & Whitney a été primée pour l'innovation derrière son moteur PW800, qui est entré en service en 2018. L'événement, qui célèbre les réalisations extraordinaires dans l'aérospatiale et l'aviation, a eu lieu le 15 mars 2019, au National Building Museum à Washington, DC.

Le PW814GA est en service sur le Gulfstream G500, le PW815GA entrera en service sur le Gulfstream G600 vers la fin de cette année, et le PW812 a été lancé l'année dernière comme moteur propulsant le Dassault 6X. Source: Pratt & Whitney



Nouvelair Tunisie's collection of branded fares now available through Sabre

La collection des branded fares de Nouvelair Tunisie désormais disponible via Sabre

Nouvelair Tunisie is relying on Sabre Corporation to distribute its selection of branded fares. The airline's three branded fares - Light, Easy and Flex - are now available to shop and book by more than 425,000 Sabre-connected travel agents around the world.

Nouvelair Tunisie joined a growing list of carriers that merchandize and sell their branded fares and ancillary products and services through Sabre.

Using the Sabre Red 360 platform, travel agents can easily view the components included within each branded fare, enabling them to present travellers with more choice. In 2019, Sabre plans to launch new service-enabled APIs and enhanced capabilities in Sabre Red 360 that will allow customers to shop and book NDC content alongside traditional content. Agents will also be able to view NDC-based offerings - which airlines are increasingly introducing - in the same way.

Nouvelair Tunisie s'appuie sur Sabre Corporation pour distribuer sa sélection de branded fares. Les trois branded fares de la compagnie aérienne, Light, Easy et Flex, sont maintenant à l'offre pour plus de 425.000 vendeurs de voyages connectés sur Sabre à travers le monde.

Nouvelair Tunisie a rejoint la liste croissante des transporteurs qui promeuvent et vendent leurs branded fares ainsi que leurs produits et services connexes à travers Sabre. Grâce à la plate-forme Sabre Red 360, les vendeurs de voyage peuvent facilement voir les composants inclus dans chaque branded fare, ce qui leur permet de présenter un plus grand choix aux voyageurs. En 2019, Sabre prévoit de lancer de nouvelles API service et des fonctionnalités améliorées dans Sabre Red 360 qui permettront aux clients d'acheter et de réserver le contenu NDC à côté du contenu traditionnel. Les agents de voyage seront également en mesure d'afficher des offres basées sur NDC - que les compagnies aériennes introduisent de plus en plus - de la même manière.

Source: SABRE

Rolls-Royce delivers 100th Trent XWB engine

Rolls-Royce livre le 100e moteur Trent XWB



Rolls-Royce celebrated another milestone in the Trent XWB success story with the delivery of the 100th Trent XWB engine in March 2019. The engine was assembled at the production line in Dahlewitz, Germany and will be delivered to Airbus in Toulouse to power Lufthansa's latest A350-900 aircraft.

More than 1,700 Trent XWB engines are in service and on order worldwide reflecting strong customer demand for the Airbus A350 XWB, and Rolls-Royce has continued to ramp up production, assembling Trent XWB engines in both Derby, UK and Dahlewitz, Germany. Together, both production lines deliver the equivalent of one Trent XWB engine each working day of the week.

Avec la livraison du 100e moteur Trent XWB en mars 2019, Rolls-Royce a célébré un autre jalon dans la success story du Trent XWB. Le moteur a été assemblé à la chaîne de montage de Dahlewitz, en Allemagne et sera livré à Airbus à Toulouse pour équiper le plus récent avion A350-900 de Lufthansa.

Plus de 1.700 moteurs Trent XWB sont en service et en commande dans le monde entier, ce qui reflète une forte demande des clients pour l'Airbus A350 XWB, et Rolls-Royce n'a pas cessé d'augmenter la production, par l'assemblage des moteurs Trent XWB à la fois à Derby, au Royaume-Uni et à Dahlewitz, en Allemagne. Ensemble, les deux chaînes de montage produisent l'équivalent d'un moteur Trent XWB chaque jour ouvrable de la semaine. Source: Rolls-Royce

Boeing donates \$3 million to Embry-Riddle Aeronautical University

Boeing fait un don de 3 millions de dollars à Embry-Riddle Aeronautical University

Boeing awarded a \$3 million grant to Embry-Riddle Aeronautical University to accelerate pilot training and aviation maintenance programmes.

Boeing's investment will create a permanent endowment to fund annual scholarships for flight training, maintenance training and certification costs related to the pilot training and aviation maintenance programmes. Scholarship dollars will be made available to all students - with a focus on increasing the number of women, military veteran and minority students enrolled in both programmes.

Speaking at the 18th Annual U.S. Chamber of Commerce Aviation Summit, Boeing Chairman, President and Chief Executive Officer, Dennis Muilenburg said: "It's essential that industry and higher education work together to increase the pipeline of aerospace talent. Our partnership with Embry-Riddle demonstrates Boeing's commitment to the continued growth and diversification of the global aerospace industry. Through this grant, we'll help more students - with more diverse backgrounds - learn with greater efficiency and perform more effectively once on the job".

This latest investment builds upon Boeing's long-standing support of STEM programmes, women, military veterans and minorities. In 2018 alone, Boeing contributed a record \$284 million to build better communities worldwide.

Boeing a accordé une subvention de 3 millions de dollars à Embry-Riddle Aeronautical University pour accélérer les programmes de formation des pilotes et d'entretien des aéronefs.

L'investissement de Boeing va créer un fonds de dotation permanent en vue de financer des bourses d'études annuelles de formation au pilotage, de formation à l'entretien et la certification, liés aux programmes de formation des pilotes et de techniciens d'entretien aéronautique. Ces bourses d'études seront disponibles pour tous les étudiants, en mettant l'accent sur l'accroissement du nombre de femmes, vétérans militaires et étudiants issus des minorités inscrits aux deux programmes.

Prenant la parole lors du 18e Sommet annuel de l'aviation de la Chambre de commerce des États-Unis, le PDG de Boeing, M. Dennis Muilenburg a déclaré: «Il est essentiel que l'industrie et l'enseignement supérieur œuvrent ensemble pour élargir le vivier de talents de l'aérospatiale. Notre partenariat avec Embry-Riddle témoigne de l'engagement de Boeing pour une croissance et une diversification continues de l'industrie mondiale de l'aérospatiale. Grâce à cette subvention, nous aiderons davantage d'étudiants, issus de milieux plus diversifiés, à apprendre avec une plus grande efficacité et à devenir plus performants une fois au travail».

Ce dernier investissement se base sur le soutien de longue date de Boeing en faveur des programmes de STEM, des femmes, des anciens combattants et des minorités. Rien qu'en 2018, Boeing a contribué un record de 284 millions de dollars pour la construction de meilleures communautés dans le monde entier. Source: Boeing

SAA Voyager launches new mobile application

SAA Voyager lance une nouvelle application mobile

South African Airways (SAA) Voyager launched its own SAA Voyager Mobile Application. This means that the transactional experience for Voyager members is now in the palm of members' hand with easy navigation whilst on the go.

The current SAA Mobile App only displays a customer's status and balance of miles, whereas the first release of the SAA Voyager App includes additional transactional functions beneficial to the customers namely; update of personal details, PIN reset, award requests, claiming of missing miles, converting miles and, being able to donate miles.

The SAA Voyager App is an intervention aimed at enhancing Voyager members' transactional experience with Voyager in the short term. It is envisaged that once SAA relaunches its Mobile App in the latter part of this year, there will be integration between the SAA and SAA Voyager Mobile Apps, whereby customers will be able to transact seamlessly with SAA, be it

for check-in, printing of boarding passes, making and/or changing reservations or transacting on their Voyager accounts.

South African Airways (SAA) Voyager a lancé SAA Voyager Mobile Application, sa propre application mobile. Cela signifie que l'expérience transactionnelle pour les membres de Voyager se trouve maintenant dans la paume de la main des membres avec une navigation facile quand ils sont en déplacement.

L'appli mobile SAA actuelle affiche uniquement le statut du client et le solde des miles, alors que la première version de l'appli SAA Voyager comprend des fonctions transactionnelles supplémentaires au profit des clients à savoir ; mise à jour des données personnelles, réinitialisation du code PIN, demandes d'attribution, réclamation des miles manquants, conversion de miles et être en mesure de faire don de miles.

L'application SAA Voyager est une



intervention visant à améliorer à court terme l'expérience transactionnelle des membres de Voyager avec Voyager. Il est prévu qu'une fois que SAA aura relancé son application mobile vers la fin de cette année, il y aura une intégration entre les applications mobiles SAA et SAA

Voyager, telle que les clients pourront effectuer des transactions avec SAA de façon homogène, que ce soit pour l'enregistrement, l'impression de cartes d'embarquement, faire ou changer de réservation ou effectuer des transactions sur leurs comptes Voyager. Source: SAA

MTU Aero Engines and Safran join forces for the next-generation European fighter engine

Safran et MTU Aero Engines s'unissent pour le moteur du futur avion de combat européen



In the presence of the French and German Ministers of Defense, Florence Parly and Ursula von der Leyen respectively, Safran Aircraft Engines and MTU Aero Engines officially announced their partnership to jointly lead the development, the production and the after-sales support activities of the new engine that will power the next-generation combat aircraft, as part of the Franco-German Future Combat Air System (FCAS). The aircraft will enter in to service by 2040 to complement the current generation of Eurofighter and Rafale fighter aircraft.

Both partners are willing to ensure a strong and effective management of the programme, and to supply the Forces with their longstanding experience in military engines, the best technologies and innovative engine architecture.

En présence de la ministre française des Armées, Florence Parly, et de la ministre allemande de la Défense, Ursula von der Leyen, Safran et MTU Aero Engines ont annoncé officiellement aujourd'hui la création d'un partenariat pour mener conjointement les activités de développement, de production et de services du nouveau moteur qui propulsera l'avion de combat européen de nouvelle génération. Ce dernier fait partie du projet de système de combat aérien futur (SCAF) franco-allemand. L'avion entrera en service d'ici 2040 pour succéder à la génération actuelle d'avions de combat Eurofighter et Rafale.

Les deux partenaires s'engagent à assurer une gestion solide et efficace du programme et à proposer aux Forces armées leur expérience démontrée dans le domaine militaire, ainsi que des technologies à l'état-de-l'art et une architecture de moteur innovante. Source: MTU

ATR and Aurigny confirm order for three ATR 72-600s

ATR et Aurigny confirment la commande de trois ATR 72-600



ATR and Aurigny confirmed the acquisition of three ATR 72-600 aircraft, following approval from the States of Guernsey and after the initial signature of a Letter of Intention at the Farnborough Airshow, in July 2018. The first aircraft will be delivered in August 2019.

ATR et Aurigny ont confirmé l'acquisition de trois ATR 72-600 après l'approbation des États de Guernesey et la signature initiale d'une lettre d'intention au salon aéronautique de Farnborough en juillet 2018. Le premier avion sera livré en août 2019.

Source: ATR

Mitsubishi Aircraft Corporation receives a Letter of Authorization from Federal Aviation Administration

Mitsubishi Aircraft Corporation reçoit une lettre d'autorisation de la Federal Aviation Administration

Mitsubishi Aircraft Corporation announced that it received a Letter of Authorization (LOA) from United States Civil Aviation Authority, the Federal Aviation Administration. The LOA provides authorization for the FAA team to be onboard the Mitsubishi Regional Jet in support of certification activities and pilots from the FAA have already flown two familiarisation flights in the Mitsubishi Regional Jet.

Mitsubishi Aircraft Corporation is currently conducting certification flight test activities in Moses Lake, WA. From the beginning, Mitsubishi Aircraft Corporation has said it anticipated proceeding with both the FAA and the Japan Civil Aviation Bureau (JCAB) on board during the certification phase of the Mitsubishi Regional Jet.

Mitsubishi Aircraft Corporation a annoncé avoir reçu une lettre d'autorisation (LOA) de l'autorité de l'aviation civile américaine, la Federal Aviation Administration. La LOA donne l'autorisation à l'équipe de la FAA d'être à bord du Mitsubishi Regional Jet pour appui aux activités de certification et des pilotes de la FAA ont déjà effectué deux vols de familiarisation sur le Mitsubishi Regional Jet.

Mitsubishi Aircraft Corporation mène actuellement des activités d'essais en vol en vue de la certification à Moses Lake, WA. Dès le début, Mitsubishi Aircraft Corporation a déclaré qu'elle prévoyait la présence à la fois de la FAA et du bureau de l'aviation civile du Japon (JCAB) à bord pendant la phase de certification du Mitsubishi Regional Jet. Source: MRJ

Ethiopian Airlines takes delivery of B737 freighter

Ethiopian Airlines prend livraison du B737 cargo



Ethiopian
የኢትዮጵያ

THE NEW SPIRIT OF AFRICA

Ethiopian Airlines took delivery of its first B737-800 freighter on 1 March 2019, the first of its kind in the Ethiopian Cargo fleet mix.

By 2025, Ethiopian Cargo & Logistics Services envisions to become a full-fledged profit centre of Ethiopian Airlines Group with annual revenue of US\$ 2 Billion, 19 dedicated aircraft, annual tonnage of 820,000, and 57 international destinations.

In another development, Ethiopian Airlines announced that it has finalised all preparations to launch a direct thrice weekly flight to Istanbul.

Ethiopian Airlines a pris livraison de son premier B737-800 cargo le 1er mars 2019, le premier de son genre dans la flotte cargo d'Ethiopian.

D'ici 2025, Ethiopian Cargo & Logistics Services envisage de devenir un centre de profit à part entière d'Ethiopian Airlines Group avec un chiffre d'affaires annuel de 2 milliards de dollars, 19 avions dédiés, un tonnage annuel de 820.000 et 57 destinations internationales.

Par ailleurs, Ethiopian Airlines a annoncé qu'elle a finalisé tous les préparatifs pour lancer un vol direct trois fois par semaine à Istanbul.

Source: Ethiopian Airlines

Air Peace selects the E195-E2 and becomes the first E2 operator in Africa

Air Peace choisit la E195-E2 et devient le premier opérateur E2 en Afrique



Allen Onyema Air Peace Chairman/CEO and Arjan Meijer, Chief Commercial Officer, Embraer Commercial Aviation

Légende: Allen Onyema, président-directeur général d'Air Peace, et Arjan Meijer, directeur commercial, Embraer Commercial Aviation

Embraer signed a firm order for 10 E195-E2 jets with Air Peace. The order was announced during the Embraer's Africa Airline Business Seminar, in Mauritius. With this order, Air Peace will become the first E-Jets E2 operator in Africa. The contract includes purchase rights for a further 20 E195-E2. With all purchase rights being exercised, the contract has a value of USD 2.12 billion, based on current list

prices. The order will be included in Embraer's 2019 second-quarter backlog.

Air Peace Chairman/CEO, Mr. Allen Onyema said, "Embraer's new E195-E2 presents us with a marvel of economic performance. It's also great that we will be the first E2 operator on the African continent. We already have the ERJ145s in our fleet, so we understand the high standards of Embraer products."

Mr. Arjan Meijer CCO Embraer Commercial Aviation said: "The market in Africa presents significant opportunities for airlines to deliver the connectivity that the whole continent needs. Aircraft however must be right-sized to develop those routes profitably; more than 90% of intra-African flights depart with fewer than 150 passengers onboard. And more than 70% of markets are served with less than one flight per day." As Nigeria's largest airline, Air Peace has bold expansion plans. It currently serves 20 domestic and international cities and wants to add flights to London, Houston, China and the United Arab Emirates.

Embraer a signé une commande ferme de 10 avions à réaction E195-E2 avec Air Peace. La commande a été annoncée lors du séminaire d'Embraer intitulé Africa Airline Business qui se tenait à l'île Maurice. Avec cette commande, Air Peace deviendra le premier opérateur de ces avions en Afrique. Le contrat comprend des droits d'achat pour 20 E195-E2 supplémentaires. En comptant tous les droits d'achat, la valeur du contrat est de 2,12 milliards USD, sur la base des prix catalogue actuels. La commande sera incluse dans le carnet de commandes d'Embraer pour le deuxième trimestre 2019.

Signature des commandes entre Embraer et Air Peace à Maurice

M. Allen Onyema, président-directeur général d'Air Peace, a déclaré : « Les nouveaux E195-E2 d'Embraer nous offrent performance économique merveilleuse. C'est également formidable que nous soyons le premier opérateur E2 sur le continent africain. Nous avons déjà les ERJ145 dans notre flotte, nous comprenons donc les normes élevées des produits Embraer. »

M. Arjan Meijer, CCO d'Embraer Commercial Aviation, a déclaré : « Le marché en Afrique offre aux compagnies aériennes des opportunités considérables pour fournir la connectivité dont tout le continent a besoin. Les aéronefs doivent toutefois être de la bonne taille pour développer ces routes de manière rentable; plus de 90 % des vols intra-africains partent avec moins de 150 passagers à bord. Et plus de 70 % des marchés sont desservis avec moins d'un vol par jour. » Source: Embraer

Air Peace, la plus grande compagnie aérienne du Nigeria, a des projets d'expansion audacieux. Il dessert actuellement 20 villes nationales et internationales et souhaite ajouter des vols vers Londres, Houston, la Chine et les Émirats arabes unis.

Uganda Airlines firms up orders for two Airbus A330neo aircraft

Uganda Airlines a confirmé sa commande de deux avions de ligne A330-800



Uganda Airlines firmed up its order for two A330-800 airliners, the latest version of A330 widebody airliner.

The A330neo will bring a range of benefits to Uganda Airlines and its customers. Uganda Airlines plans to use the A330-800 to build its medium and long-haul network with the aircraft offering cutting-edge technology along with more efficient operations.

Uganda Airlines a confirmé sa commande de deux avions de ligne A330-800, la dernière version de l'avion de grande capacité A330.

L'A330neo apportera de nombreux avantages à Uganda Airlines et à ses clients. Uganda Airlines prévoit utiliser l'A330-800 pour construire son réseau moyen et long courrier, l'avion offrant une technologie de pointe et des opérations plus efficaces. Source Airbus

Your Passport to Paradise



*“Mauritius was made first, and then heaven;
and that heaven was copied after Mauritius.”*

Mark Twain



Indian Ocean's
Leading Airline



AIR MAURITIUS
**Made in
Mauritius**

AIR MAURITIUS
HOLIDAYS

**TRAVEL
ESCAPE
ENJOY**

airmauritius.com

WE WELCOME YOU TO THE 51ST AFRAA ANNUAL GENERAL ASSEMBLY

Africa's Biggest Airline CEO's Conference

24-26 november 2019, Yaounde-Cameroon



www.camair-co.cm

Participation is by invitation only.
For enquiries on participation and marketing opportunities,
please contact AFRAA Secretariat (African Airlines Association)
Tel: +254 20 23 20 144 / 23 20 248 - Mobil: +254 722 209 708

 **Camair-Co**
The Star of Cameroon