

Swissair veut multiplier les accords sans perdre son identité

Autor(en): **Veuthey, Gilbert / Brandt, Thierry / Ruth, Gérard**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **75 (1995)**

Heft 2

PDF erstellt am: **18.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-886517>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Swissair veut multiplier les accords sans perdre son identité

Entretien avec Gilbert Veuthey, Directeur Général pour la France et le Benelux et Gérard Ruth, attaché de presse et des relations publiques de Swissair, Paris

Propos recueillis par Thierry Brandt, correspondant de presse suisse à Paris

Quelles sont les activités de Swissair en France ? Comment la compagnie helvétique fait-elle face à la concurrence et quelle est sa stratégie de développement ?

Thierry Brandt (Th.B.) : Une précision tout d'abord. Quel est l'effectif du personnel de Swissair en France ?

Gérard Ruth (G.R.) : Cela dépend. Il faut différencier le nombre de personnes et les positions de travail. En tant qu'individus, nous sommes 265. Quant aux positions, elles sont au nombre de 155.

Th. B. : L'année dernière, l'agence Swissair a quitté l'avenue de l'Opéra pour rejoindre les services administratifs dans le 14^e arrondissement de Paris. La compagnie n'a désormais plus de vitrine. Pourquoi ce choix ?

Gilbert Veuthey (G.V.) : Pour deux raisons principales. La première est que notre bail arrivait à expiration ; son renouvellement induisait un doublement du loyer. La seconde venait du fait que l'agence était bien trop grande par rapport au nombre de personnes employées, qui n'était que quatre. De plus, nous étions en pleine phase de restructuration nous poussant à faire des économies. Enfin, de nos jours, les clients s'adressent de moins en moins directement aux compagnies aériennes pour la réservation de leurs billets. En France et ailleurs dans le monde, 85 % d'entre eux passent par des agences de voyage. Quant aux autres, nous pouvons les renseigner ou effectuer leurs réservations par téléphone avec mise à disposition de leurs billets à l'aéroport. Le contact direct a perdu beaucoup de son importance.

Th. B. : A propos d'aéroport, allez-vous développer vos activités à Roissy ?

G.V. : Oui. Aujourd'hui, le but est de regrouper nos activités pour les vols en direction de Genève et de Zurich. Ce sera notamment le cas de nos guichets qui, jusqu'à maintenant,

N.D.L.R.

Le réseau Swissair comprend 115 destinations dans 66 pays. Outre le trafic aérien proprement dit, les activités de Swissair s'étendent également à des services tels que l'organisation au sol et la maintenance des avions. Le groupe Swissair comprend en plus de la compagnie aérienne des activités de services et de catering (Gate Gourmet), des boutiques hors-taxes (Nuance Trading), des hôtels (Swissôtel), une société de fret aérien (Jacky Maeder AG), ainsi que d'autres petites participations. Ces divers domaines fonctionnent en tant que centres de profits autonomes. Swissair est actionnaire majoritaire dans la compagnie aérienne régionale Crossair.



... « Swissair est certes une petite compagnie, mais son image de par le monde de même que l'étendue de son réseau comparées à la taille de la Suisse sont sans commune mesure... ». Photo : un repas servi à bord de l'A321. © Swissair.

CHAMBRE DE COMMERCE SUISSE EN FRANCE



Airbus A321.
Doté de 176 places, l'A321 est le fer de lance de la nouvelle flotte de Swissair pour l'Europe.
La compagnie suisse introduit huit de ces appareils. © Swissair.

n'étaient pas au même endroit. Une politique similaire sera appliquée pour nos bureaux.

Th.B. : Quelle est la part des Français qui utilisent l'avion pour se rendre en Suisse ?

G.V. : Je n'ai pas de statistiques, mais elle est minime. Ils utilisent avant tout la voiture et le train. Ceux qui prennent l'avion sont d'abord des hommes d'affaires et des diplomates qui font l'aller-retour dans la journée. En conséquence, ce que nous essayons de vendre, ici en France, ce n'est pas tant la Suisse comme destination finale, mais c'est la Suisse comme point de départ vers d'autres destinations - le produit Swissair sur les longues distances.

Th.B. : Si je comprends bien, ce qui vous intéresse avant tout, c'est le trafic de correspondance ?

G.V. : Oui. C'est notre activité de base. Nous proposons les produits

Swissair à tous ceux qui se rendent en Extrême-Orient ou en Afrique. Et là, nous avons plus d'atouts que vous ne croyez. Notamment des temps d'attente réduits et d'excellentes conditions d'accueil à Genève et Zurich, deux aéroports à taille humaine. Sans compter la qualité du service à bord et les prix, alignés à l'heure actuelle sur tous les autres. Notre objectif est d'être la meilleure alternative après la compagnie nationale, et pas seulement en France. Partout ailleurs.

Th.B. : Pourquoi l'Asie et l'Afrique ?

G.R. : C'est logique. Il s'agit d'une sorte de flux naturel géographique. En revanche, pour aller à New York, il ne serait guère judicieux de transiter par la Suisse.

Th.B. : Continuons à parler de stratégie et plus précisément de vos accords avec d'autres compagnies aériennes. Commençons par Sabena dont vous détenez 49,5 % du capital. Quel est le but recherché ?

G.V. : Quelques précisions tout d'abord. L'accord avec Sabena n'est pas signé ; l'Union européenne doit encore donner son aval. Ensuite, Sabena restera une compagnie européenne, communautaire et Swissair, une compagnie non-communautaire. Si nous devenons majoritaires chez Sabena, cette dernière deviendrait une compagnie helvétique. Ce qui n'aurait plus d'intérêt pour nous - pour le moment en tout cas. Cela dit, les législations peuvent toujours évoluer... et la Suisse intégrer l'Europe.

G.R. : Ce qu'il faut savoir, c'est que Swissair ne peut rester seule. Depuis quelques années déjà, nous recherchons des accords de collaboration. Aux Etats-Unis, comme vous le savez, nous avons conclu une alliance avec Delta Airlines ; en Asie, avec Singapore Airlines et, en Europe, avec Austrian Airlines et SAS. SAS ayant décidé de se tourner vers une autre compagnie que la nôtre, nous devons nous renforcer ailleurs, d'où l'accord avec Sabena.

Th.B. : Oui, mais les accords avec Delta, Singapore et Austrian ne sont pas du même type que celui avec Sabena.

G.V. : Nous avons quand même une participation financière dans les trois premières compagnies. Avec Austrian, nous avons développé le projet EQA « European Quality Airlines ». Nous essayons d'avoir le plus grand nombre d'activités communes. En France, par exemple, depuis le mois dernier la réservation des billets Austrian est effectuée par Swissair. Il est prévu que lors de notre prochain déménagement, nous occupions des locaux communs, de même qu'avec Sabena. Tout ceci évolue. Il est possible que nous développions encore un certain nombre d'autres activités commerciales. Concrètement, nous avons également des navettes communes entre Zurich et Vienne ; l'avion qui dessert cette ligne porte le logo des deux compagnies. Sans compter la

maintenance des avions. Cette recherche de synergies est motivée par le souci d'améliorer et d'élargir le service à la clientèle tout en diminuant les coûts.

Th.B. : Et avec Delta et Singapore ?

G.V. : Au niveau du produit et de la desserte de nouvelles destinations, nous poursuivons le même but. Nous proposons par exemple, sur des lignes que Swissair ne dessert pas en tant que telles, des vols « double designated », comme nous les appelons dans notre jargon ; autrement dit Swissair-Delta ou Swissair-Singapore.

Th.B. : Quel est l'intérêt pour Swissair de ces vols à double désignation ?

G.V. : Pouvoir offrir à notre clientèle, à partir de n'importe quel endroit dans le monde et sous le label de notre compagnie, un vol à destination de Cincinatti par exemple. Le client saura que même s'il emprunte un appareil Delta ou Singapore, il aura toujours la garantie d'un produit semblable ou très proche de nos critères. Cela signifie que Swissair a une influence sur le produit. Enfin, n'oublions pas que Crossair ainsi que DAT (une compagnie semblable à Crossair appartenant à Sabena) pratiquent également ce genre de collaboration.

Th.B. : Dans ce style de partenariat, Swissair ne risque-t-elle pas de perdre tout ou partie de son identité ?

G.R. : C'est un danger. Surtout pour une compagnie à forte identité comme la nôtre. Swissair est certes une petite compagnie, mais son image de par le monde de même que l'étendue de son réseau comparées à la taille de la Suisse n'ont aucune commune mesure. Et cela, nous devons le préserver.

Th.B. : A propos d'image précisée. On entend dire parfois que la part du personnel non suisse augmente régulièrement à bord des avions Swissair. Vrai ou faux ?

G.V. : Faux. Je vous donne les dernières statistiques. Sur 1303 membres du personnel navigant technique (pilotes et co-pilotes), il y a 134 étrangers, soit 10,3 %. Dans les cabines, sur 2903 employés, 242 sont d'origine étrangère, dont 112 possèdent un permis d'établissement.

Th.B. : Avez-vous des problèmes de recrutement en Suisse ?

G.V. : Jusqu'à présent, non. Cependant Crossair va doubler, en raison de la nouvelle réglementation, son activité et devra donc engager plusieurs centaines d'hôtesse. L'on pourra jau-

ger alors le réservoir du marché du travail. Mais à mon sens, il ne devrait pas y avoir de problème de recrutement.

Th.B. : Depuis longtemps, le groupe Swissair diversifie ses activités, notamment dans le domaine du fret aérien, l'hôtellerie et le catering. Quelle est aujourd'hui la part du transport de passagers dans le groupe ?

G.V. : Elle demeure largement majoritaire. Entre 70 et 75 %. Mais la tendance est à la baisse. La part du catering en revanche, pour ne citer que cet exemple, ne cesse d'augmenter que ce soit la restauration en vol ou ferroviaire.

Th.B. : Pourquoi ?

G.V. : D'une part, le besoin existe. D'autre part, l'expérience et la réputation d'excellence de Swissair dans ce domaine sont très recherchées. Ce qu'il faut bien comprendre c'est qu'à court terme – c'est même déjà le cas maintenant – le transport pur et simple de voyageurs ne sera plus rentable. La cause principale en est la baisse continue des tarifs aériens. D'où la nécessité vitale de développer des activités parallèles, telles celle du catering. Gate Gourmet a l'ambition de devenir si ce n'est le numéro 1, du moins le numéro 2 dans ce secteur. ■

GRUPE BOUQUEROD - PLUS DE 1000 VÉHICULES - PLUS DE 20 AGENCES EN FRANCE ET À L'ÉTRANGER



31-33 rue Arago - B.P. 209
25303 PONTARLIER CEDEX
Tél. 81 38 57 00 - Télécopie 360015
Bouquerod Fax 81 39 46 00
Peltier Fax 81 46 71 90

Bouquerod-Peltier

TRANSPORTS NATIONAUX ET INTERNATIONAUX
ENTREPÔTS - GESTION DE STOCKS

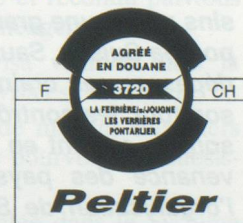
RELATIONS QUOTIDIENNES AVEC LA SUISSE

ÉLU TRANSPORTEUR DE L'ANNÉE 1995

BUREAUX FRONTIÈRE SUR FRANCE :

25 LES VERRIÈRES-DE-JOUX (Berne-Zurich)
Tél. 81 69 43 43 - Télécopie 81 89 45 46

25 LA FERRIÈRE-SUR-JOUGNE (Lausanne-Genève)
Tél. 81 49 16 63 - Télécopie 81 49 17 34



ADRESSES EN SUISSE :

CP 16, CH 2126 LES VERRIÈRES

CP 133, CH 1337 VALLORBE