AIR-INDIA sur la piste du centaure volant

par H. P. Mama

Pour Air-India, 1977 est la 45e année d'exploitation continue, la 29e année d'existence en tant que compagnie de transport aérien international et la 24e année d'existence en tant que compagnie nationalisée. Son président M. J.R.D. Tata, qui effectua la première liaison postale entre Karachi et Bombay aux commandes d'un frêle Puss Moth en 1932, est aujourd'hui l'un des derniers grands pionniers de l'air à occuper encore un poste de haute responsabilité dans l'aviation commerciale.

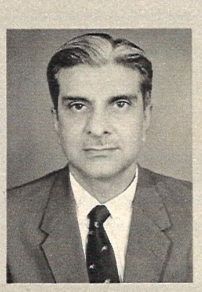
Air-India a connu un grand essor depuis sa création. Exactement seize ans après le vol historique de M. Tata sur Puss Moth, le Constellation aux couleurs indiennes « Malabar Princess » effectua la première liaison régulière au-delà des côtes de l'Inde, à destination de Londres. Le développement a été particulièrement rapide depuis la nationalisation de la compagnie en août 1953.

« Nous n'avons jamais admis le principe de la croissance sans réalisation de profits ni celui de l'exploitation de lignes uniquement pour des raisons de prestige », nous a déclaré M. K.K. Unni, directeur général d'Air-India. C'est ainsi que des bénéfices ont pu être réalisés pendant 18 années consécutives et pendant 21 années sur 24 après la nationalisation.

Au moment de la crise pétrolière, Air-India a souffert comme toutes les compagnies aériennes, mais elle a été moins touchée que les autres et elle a été parmi les premières à s'en remettre. Les pertes de 16,6 millions et 9,4 millions de roupies (2 millions et 1 million de dollars environ) qu'elle a enregistrées respectivement en 1971-72 et 1972 à 73 ont été comparativement peu importantes. La grève des pilotes et le lock-out qui ont duré trois mois en 1974-75 ont été beaucoup plus durement

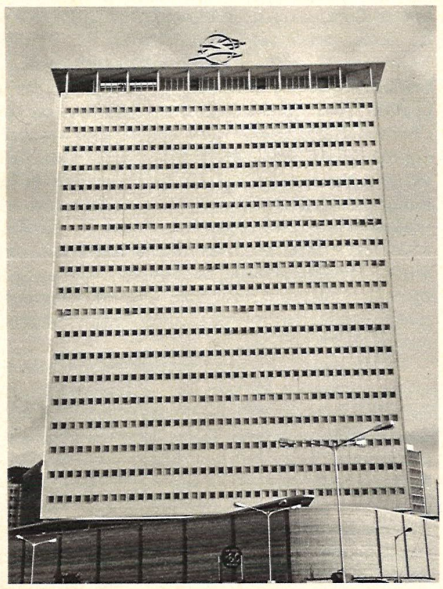
J.R.D. Tata, président d'Air-India.

K.K. Unni, directeur général.



K.G. Appusamy, directeur général adjoint.

N.H. Dastur, directeur général adjoint commercial.



▲ Le siège d'Air-India à Nariman Point, Bombay.

Statistiques d'exploitation d'Air-India 1971/76
(les résultats de l'exercice 1966/67 sont donnés à titre comparatif)

	1975/76	1974/75*	1973/74	1972/73	1971/72	1966/67
Longueur du réseau (km)	133 020	114 038	124 098	129 078	118 111	92 059
Nombre de passagers transportés	721 146	519 113	648 598	545 820	453 150	254 736
Heures de vol productives	46 162	35 138	44 303	43 187	38 228	26 168
TKO (millions)	975 774	737 986	898 376	830 153	615 623	352 685
TKT (millions)	581 957	406 323	494 710	419 194	316 861	172 534
– Passagers	343 955	236 032	297 224	242 577	191 029	108 311
– Fret (y compris excédents de bagages)	215 007	141 359	163 361	125 752	102 216	54 297
– Poste	10 624	8 641	9 392	8 670	7 663	9 018
– Charters & autres	12 371	20 291	24 463	42 195	15 953	908
Utilisation moyenne des avions, heures par an	3 466	2 719	3 408	3 436	3 601	3 461

NB: * Exploitation réduite par une grève des pilotes en août–novembre 1974. En 1976/77, la longueur du réseau a atteint 209 457 km; statistiques provisoires pour l'exercice: passagers transportés, 914 880 et total TKT, 685 567 millions.

ressentis et lui ont coûté près de 88,5 millions de roupies (10 millions de dollars environ). La rapidité avec laquelle la compagnie a repris le dessus est mise en évidence par le fait qu'elle a réalisé de manière inattendue un bénéfice de 63,5 millions de roupies en 1975-76. Et pour l'exercice suivant clos le 31 mars 1977, elle estime que le bénéfice a été de plus de 170 millions de roupies (19 millions de dollars environ).

Comment Air-India parvient-elle à réaliser des bénéfices aussi importants alors que certains transporteurs ont toujours beaucoup de peine à surmonter leurs difficultés? La reprise du trafic en 1976 y est certes pour quelque chose, mais ce sont sans nul doute les mesures prises dans les années de vaches maigres qui ont été décisives. La flotte a été déployée sur les lignes long-courriers les plus rentables et tout a été mis en œuvre pour vendre un plus grand nombre de billets de première classe et de billets de plein tarif, pour améliorer encore l'accueil des passagers tant au sol qu'à bord des avions, pour exercer un contrôle très strict sur les dépenses et, surtout, pour faire la meilleure utilisation possible du personnel et du matériel. Les fruits de ces efforts se reflètent clairement dans les résultats provisoires de l'exercice 1976-77 qui ont été annoncés récemment.

Une année record

Le bénéfice net de plus de 170 millions de roupies — un record absolu — est presque trois fois supérieur à celui de l'exercice 1975-76 et représente un rendement de plus de 25% des investissements de 668,2 millions de roupies (74,743 millions de dollars) faits par le gouvernement (la moitié étant des parts sociales et le reste des prêts). Pour le dernier exercice, les recettes totales d'exploitation se montent à 2,750 milliards de roupies (307 millions de dollars), la progression étant de 36,4% par rapport à l'année précédente.

◄ L'emblème d'Air India est le centaure (voir photo dans le titre), mais la compagnie s'est fait beaucoup de publicité avec son petit Maharadjah (à gauche), créé il y a quelques années par Bobby Kooka, actuellement président d'Air-India Charters. Le petit Maharadjah a été tour à tour moine franciscain, chasseur de gros gibier, alpiniste. Pour une petite compagnie qui n'a pas le budget de publicité des géants du transport aérien, le symbole que représente ce petit bonhomme s'est révélé un succédané adéquat.

Les résultats de trafic sont eux aussi en nette progression: +21,1% pour le nombre de tonnes-kilomètres payantes, qui est de 685,567 millions, et +31,4% pour le nombre de passagers transportés, qui est de 914880 et pour lequel le cap du million sera certainement franchi cette année. Entre les périodes avril 1975-janvier 1976 et avril 1976-janvier 1977, le coefficient d'occupation des sièges est passé de 59,3 à 63,5% et le coefficient de chargement total de 59,6 à 61,8%. Quant à la productivité du personnel, elle a été de 106900 tonnes-kilomètres offertes par salarié (+10,4%).

Depuis sa nationalisation, Air-India a réinvesti plus de 1,250 milliard de roupies, c'est-à-dire l'équivalent d'environ 139 millions de dollars. Les fluctuations du marché monétaire ont eu des effets défavorables sur les recettes comme sur les dépenses d'Air-India, la compagnie devant payer en dollars les deux tiers environ de ses approvisionnements en carburant, l'achat de toutes ses pièces de rechange, les intérêts sur certains de ses emprunts, etc. La situation pourrait se dégrader encore si le dollar continuait à monter par rapport à la roupie. D'un autre côté, les recettes réalisées aux Etats-Unis ne représentent qu'une petite fraction de l'ensemble de ses revenus.

Utilisation de la flotte

Comme nous l'a indiqué M. Unni, le taux d'utilisation journalière est en moyenne de 10,87 h pour les B.747, de 10,59 h pour les B.707-420 et de 9,61 h pour les B.707-320B et C. Ces chiffres sont d'autant plus impressionnants que les avions d'Air-India opèrent sur de nombreuses lignes à grand nombre d'escales. La restructuration réalisée par la compagnie sur le plan des opérations a eu à cet égard des effets très bénéfiques. Les avions desservant le Japon arrivent désormais le matin et une immobilisation de 14 heures jusqu'au lendemain se trouve ainsi supprimée. Le gain de temps réalisé — approximativement 3700 heures par an pour six services hebdomadaires entre l'Inde et le Japon — équivaut à l'utilisation d'un avion supplémentaire dans la flotte d'Air-India. En outre, le fait d'assurer des services plus rapides et sans escale par B.747 entre l'Inde et le Royaume-Uni se traduit par un gain de 20 heures de vol par semaine, ce qui permet d'assurer des vols supplémentaires à destination de la région du Golfe.

Malgré divers obstacles, Air-India a connu une croissance au-dessus de la moyenne et elle a été la première compagnie en Asie à utiliser une flotte composée uniquement d'avions à réaction, a souligné M. Unni. (En fait, elle peut se targuer d'avoir été la première compagnie du monde à exploiter une telle flotte.) D'autre part, ses B.747 ont été les premiers appareils de ce type à opérer entre l'Inde et le Royaume-Uni. La compagnie a doublé sa capacité de transport sur la ligne d'Australie en remplaçant ses B.707 par des B.747 et en un an environ elle a fait passer de 11 à 21 la fréquence de ses vols à destination du Golfe. Le prolongement de sa ligne de Nairobi vers Lagos et Accra — soit une distance de 4230 km — est le plus important auquel il ait été procédé ces derniers temps. Grâce à un accroissement du nombre de ses services internationaux, Air-India a vu augmenter de manière constante sa part de trafic pour la desserte de Londres et tout porte à croire qu'elle pourra encore faire mieux.

Actuellement, la compagnie réalise un tiers environ de ses recettes en Inde. Beaucoup de tarifs qu'elle pratique sont d'un rapport élevé. Quelques autres tels que les tarifs APEX et les tarifs de groupe l'aident à lutter contre des transporteurs charter et des transporteurs non membres de l'IATA, à rester compétitive et à pénétrer sur de nouveaux marchés; ils contribuent au développement du trafic entre l'Inde et les Etats-Unis ainsi que du trafic touristique à destination de l'Inde, ce qui profite à la balance commerciale du pays. Il peut s'avérer inévitable d'augmenter les prix sur certaines lignes à cause de l'inflation, mais Air-India continuera de promouvoir les tarifs bas partout où la situation le permettra.

Le vol hebdomadaire d'Air-India Charters entre l'Inde et Amsterdam permet lui aussi de lutter contre une certaine concurrence. Pour ce service, qui est utilisé essentiellement par des touristes étrangers, aucune augmentation de fréquence n'est prévue puisque cela nuirait aux services plus rentables de la compagnie mère. Les recettes de la filiale charter se montent à quelque 30 millions de roupies par an.

Le trafic d'Air-India est fondé principalement sur les droits de 3e et 4e liberté, mais selon M. Unni, les droits de 5e liberté sont essentiels pour assurer des services long-courriers de manière rentable, tant que cela ne lèse pas les intérêts d'autrui. M. Unni estime qu'un excès de protectionnisme peut nuire à l'expansion et à la viabilité de l'industrie du transport aérien.

Air-India a fait œuvre de pionnier dans la conclusion d'accords de pool sur le plan commercial (cf. encadré) et M. Unni considère qu'il serait très utile que de tels accords soient conclus aussi sur le plan technique, en particulier depuis que beaucoup de transporteurs ont supprimé ou réduit leur dépendance vis-à-vis des grandes compagnies aériennes occidentales.

M. Unni est très content qu'Air-India adopte son propre système électronique de réservations. Depuis 1972, la compagnie utilise le système de British Airways pour les réservations à Londres, New York, Paris, Rome, Francfort et Genève ainsi que pour les contrôles de départ aux aéroports de Heathrow et de New York Kennedy. Aux Etats-Unis, tous ses bureaux dans les villes hors réseau sont reliés depuis un certain temps déjà au système de British Airways et il en est de même aujourd'hui pour ses bureaux à Amsterdam, Bruxelles, Milan et Vienne. Air-India disposera sous peu d'un système électronique qui, relié à celui de British Airways, permettra les réservations en Inde et en Extrême-Orient plus les contrôles de départ à Bombay et à Delhi. Peu à peu, toutes les opérations seront contrôlées à Bombay, puis un système commun fonctionnant en temps réel sera mis sur pied et progressivement étendu à tous les bureaux des villes hors réseau.

Réseau

Selon N.H. Dastur, directeur général adjoint commercial, Air-India possède un réseau de routes non doublées de 209457 km de long et dessert 37 points. Comme nous l'avons vu, c'est dans la zone du Golfe que le taux de croissance est le plus important, avec 21 vols vers neuf destinations, et une offre totale de 3368 sièges par semaine dans chaque sens. Les services en provenance de l'Europe et des USA ont été caractérisés par une augmentation constante du flot des touristes; l'an dernier, on a enregistré 533950 arrivées et la croissance se poursuit à raison de 15% par an. Le million devrait être dépassé au début des années 1980, car l'infrastructure touristique de l'Inde est en plein développement. Le Japon et l'Asie du sud-est sont également des sources de trafic touristique. En 1976, les recettes résultant de ce trafic ont atteint $ 225 millions.

La compagnie envisage maintenant d'augmenter la fréquence de ses vols à destination de Nairobi, Lagos, Accra et de divers points d'Europe continentale et, à partir de ces derniers, d'assurer des services long-courriers directs vers les USA. Air-India met l'accent sur les vols long-courriers directs et s'efforce de supprimer, chaque fois que possible, les liaisons à plusieurs escales. C'est ainsi que la liaison Bombay-Perth est maintenant assurée directement dans les deux sens et que deux des vols vers l'est en provenance de New York s'effectuent sans escale entre Londres et Bombay / Delhi. De même, il y a quatre services sans escale entre Bombay ou Delhi et Rome; en outre, la liaison Delhi-Francfort est directe.

◄ Les Boeing 747 d'Air-India sont, au dire de la compagnie, de véritables palais volants, dont la décoration est censée donner un avant-goût des fastes de l'Orient. Le costume traditionnel du Rajasthan que porte cette hôtesse ne détonne pas dans le cadre raffiné du « salon du Maharadjah » de la première classe.

► Ces cinq hôtesses d'Air-India participent à un programme d'échanges avec United Air Lines. Remarquer, à l'arrière-plan, le motif décoratif qui entoure les hublots du 747.

M. Dastur précise qu'une réduction des fréquences a été nécessaire, en particulier sur les lignes à destination de l'Europe continentale, lors de la mise en ligne des Boeing 747, mais Air-India envisage de les augmenter à nouveau, compte tenu de la croissance du trafic sur ces routes. Toutefois, la compagnie évite les liaisons qui ont peu de chances d'être rentables; dans le passé, la desserte d'Amsterdam, Dusseldorf, Damas, Prague et Zurich a été abandonnée.

L'extension du réseau se poursuit régulièrement. En 1976, la compagnie a ouvert des lignes à destination d'Accra, Bagdad, Lagos et les Seychelles. Le 13 avril dernier, elle a inauguré un service hebdomadaire à destination de Djedda, sans escale à l'aller et via Koweït au retour. Des négociations bilatérales sont en cours avec la Zambie et la Tanzanie. D'ici la fin de la décennie, Air-India a bon espoir de pouvoir desservir Toronto, qui a une importante colonie indienne, via Paris, mais il lui faudra vaincre l'hésitation du gouvernement canadien à discuter d'accords bilatéraux et le manque d'intérêt d'Air Canada pour la desserte de l'Inde. A plus long terme, la compagnie envisage d'ouvrir une liaison vers l'Amérique du Sud. La desserte de l'Afrique du Sud. où vit une très importante colonie indienne, serait une véritable mine d'or, mais avant de l'envisager, il faudra que les problèmes politiques de ce pays soient résolus.

Flotte

Les Boeing 707-420 d'Air-India sont maintenant totalement amortis et la compagnie a calculé que le coût par siège-mile de ces avions serait inférieur de 3 à 4% à celui, par exemple, d'un nouvel Airbus sur les routes à destination du Golfe, avec un aménagement classe touriste de 180 sièges pour le 707 et de 278 sièges pour le A.300. Toutefois, si le prix du carburant venait à augmenter encore de 10 à 15%, le -420 se trouverait moins bien placé, d'autant plus que les rechanges pour ses moteurs Conway deviennent de plus en plus chers. Le plus vieux 707-420 de la compagnie totalise plus de 54000 heures de vol, mais les quatre appareils de ce type peuvent aller jusqu'à 80000 heures maintenant que tous les panneaux de voilure ont été changés dans les installations de maintenance d'Air-India.

M. K.G. Appusamy, directeur général adjoint et ancien directeur technique, nous a précisé que le 707 est maintenu en service car le trafic est faible sur certaines lignes (Nairobi et Singapour, par exemple), et que le 747 serait de ce fait beaucoup trop gros. De nombreuses destinations du Golfe sont desservies par 707. Deux 707-420 seront retirés du service en 1980/81 et les deux autres en 1981/82; les autres 707 (trois 707-320B et deux -320C) resteront en ligne jusqu'en 1985.

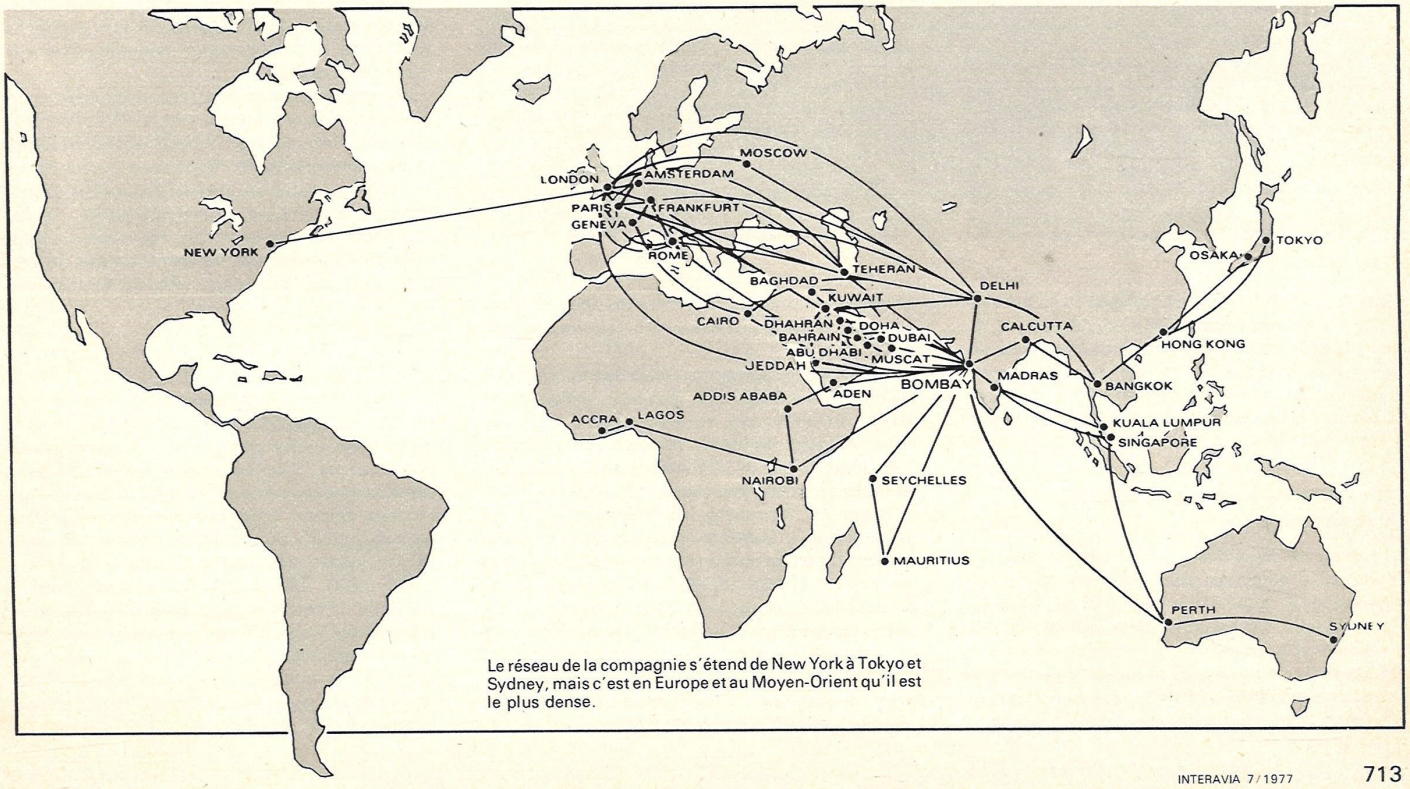
Les quatre premiers Boeing 747 d'Air-India, pour chacun desquels la compagnie a déboursé $ 25 millions, se révèlent beaucoup plus économiques que le cinquième, qui lui a coûté $ 45 millions. Les quatre premiers sont maintenant presque amortis. Ils ont été amenés au standard le plus récent et ont notamment été équipés d'un avertisseur de proximité du sol Sundstrand (ARINC 594), d'un AIDS/EFDARS de Teledyne et d'un système automatique de freinage. En outre, leur consommation de carburant a été réduite. Deux autres 747 sont en commande, l'un pour livraison en décembre 1977 et l'autre en mai 1978.

Les B.747 effectuent en moyenne 3965 heures de vol par an — ce qui est une bonne performance compte tenu des nombreuses escales qu'ils doivent faire. La cellule et les systèmes se comportent bien, mais les moteurs JT9D-7W causent encore des difficultés. Bien que la compagnie suive les recommandations de Pratt & Whitney pour leur utilisation et leurs révisions, les performances obtenues sont inférieures à la moyenne réalisée par les autres compagnies, ce qui est dû, selon le motoriste, aux climats plus chauds sous lesquels opère Air-India.

Les AIDS (Aircraft Integrated Data System) facilitent les enquêtes sur les accidents et l'analyse des incidents; ils équipent maintenant aussi les 707. L'EFDARS (Expandable Flight Data Acquisition and Recording System) qui équipe le 747 peut enregistrer 60 paramètres de vol. Ceux qui sont installés à bord des deuxième et troisième avions ont été modifiés pour l'enregistrement des 24 paramètres rendus obligatoires par la FAA.

Air-India n'a aucune idée préconçue concernant le remplacement des Boeing 707. Compte tenu d'un préavis de 18 mois, il suffirait de passer une commande à la fin de 1978 pour disposer de nouveaux avions en 1980. D'ici là, la compagnie aura une idée plus précise de la capacité requise, de la distance franchissable et autres paramètres. Entrent en ligne de compte le Boeing 747SP, le Lockheed L-1011-500 et le McDonnell Douglas DC-10-30 — pas nécessairement dans cet ordre. La compagnie achètera probablement d'autres 747 standards, mais elle aura également besoin d'un long-courrier de grande capacité plus petit.

Air-India se sert beaucoup des simulateurs. Le premier qu'elle avait acheté, un système analogi-



Le réseau de la compagnie s'étend de New York à Tokyo et Sydney, mais c'est en Europe et au Moyen-Orient qu'il est le plus dense.

que Curtiss-Wright pour le 707-420, doit maintenant être remplacé. Comme les 707-320C doivent rester en service jusqu'en 1985, Air-India envisage d'acquérir un simulateur digital Link-Miles d'occasion (modèle 1968). Les pilotes de 747 s'entraînent sur un simulateur CAE qui doit être équipé d'un système de visualisation Redifon Novoview 6000.

► Air-India se procure maintenant la plupart de son matériel au sol dans le pays même, économisant ainsi de précieuses devises. On voit ici un camion de commissariat pour Boeing 747, presque entièrement réalisé en Inde.

Expansion du trafic fret

Le trafic fret se développe à un rythme plus rapide que le trafic passagers, a indiqué M. R.K. Narpat Singh, directeur commercial (fret). En 1976/77, il a représenté environ 26% des recettes et 35,5% du nombre de tonnes-km payantes réalisées. Par rapport à l'exercice 1975/76, les recettes ont augmenté de 39%, tandis que le trafic à destination de l'étranger s'est accru de près de 59%.

A part le transport de fret dans la soute des B.747 (il n'est pas envisagé de mettre du fret sur le pont principal, en raison du nombre élevé de passagers), Air-India assure avec des B.707 deux liaisons hebdomadaires Bombay-Londres, et une liaison Bombay-Tokyo. En ce qui concerne les services réguliers, la compagnie est en mesure d'exporter chaque semaine 565 tonnes de fret, et l'année dernière, près de 7000 tonnes ont été transportées par des services à la demande.

Un problème capital est l'équilibre entre les exportations et les importations. Afin d'accroître ces dernières, Air-India offre des tarifs avantageux pour de nombreuses marchandises, alors que dans l'autre sens, des produits comme les vêtements, les articles de cuir, les composants électroniques, les produits alimentaires, etc. sont largement exportés, en majeure partie vers l'Europe, mais aussi vers le Moyen-Orient, où les ventes progressent rapidement.

Promotion du tourisme en Inde et indigénisation

«Rien ne pouvait être plus frustrant pour une compagnie aérienne que de perdre sa clientèle touristique à cause d'une infrastructure hôtelière insuffisante», a indiqué à *Interavia* M. Dastur, responsable de la division commerciale. Il a ajouté qu'en tant que société de services, la compagnie avait eu les qualifications requises pour s'implanter dans l'industrie hôtelière. Filiale d'Air-India, l'Hotel Corporation of India a été créée en 1971, et a commencé son exploitation avec l'ouverture de l'hôtel à cinq étoiles Centaur à l'aéroport de Bombay, doté de 300 chambres, de salles de conférences et d'un comptoir d'enregistrement pour les passagers de première classe. Des plans ont été établis pour un hôtel de luxe en bord de mer à Bombay, un hôtel avec centre de réunions à Srinagar, et des installations pour les touristes bouddhistes dans les lieux de pèlerinages. L'Hotel Corporation of India exploite également des services de commissariat de bord à Bombay, Delhi et Londres (ce dernier centre ayant été ouvert récemment).

Pendant quelque temps, Air-India a possédé des bureaux indépendants à Bombay, mais depuis 1970, un immeuble de 24 étages à Nariman Point/Bombay abrite les services administratifs d'Air-India, d'Indian Airlines et d'autres transporteurs, et sert également de terminal passagers.

Selon M. Appusamy, la compagnie achète désormais du matériel indien chaque fois que cela est possible (alors qu'à une certaine époque, même les horaires étaient imprimés à l'étranger), et les produits fabriqués localement vont des chariots de desserte, couverts et vaisselle, aux équipements de servitude — passerelles d'embarquement, autobus articulés, conteneurs, camions d'avitaillement, treuils pour le démontage des moteurs, groupes auxiliaires mobiles, convoyeurs de bagages, et même des bancs d'essais électroniques. A noter qu'Air-India collabore avec le Centre indien de normalisation pour la définition des spécifications de palettes, conteneurs, ceintures de sécurité, etc.

Les installations techniques de la compagnie, sur l'aéroport de Bombay, permettent la plupart des opérations d'entretien et de réparations, selon M. Om Sawhny, directeur technique, à l'exception de certains travaux ayant trait, par exemple, au revêtement des aubes de turbine, qui sont sous-traités à des entreprises extérieures. Une des raisons principales de cette grande autonomie, à part le fait que la compagnie possède les installations modernes et le personnel qualifié nécessaire, est la grande distance séparant l'Inde des usines de la plupart des avionneurs, motoristes et équipementiers. Parmi les adjonctions récentes aux installations, mentionnons un ensemble automatique de test Sperry et un banc d'essais moteurs permettant l'expérimentation de propulseurs développant jusqu'à 45000 kg de poussée.

Air-India effectue des travaux de révision, essentiellement de moteurs JT3D, Avon, JT8D et CF6 pour le compte de Trans Mediterranean Airways et Indian Airlines. «Si nous sommes heureux de travailler pour d'autres transporteurs, notre responsabilité première est évidemment d'assurer l'entretien de la flotte d'Air-India selon les normes les plus élevées» a souligné M. Sawhny, et l'octroi de l'homologation de la FAA pour les opérations de maintenance démontre les aptitudes de la division.

Le personnel navigant est essentiellement d'origine indienne, y compris tout le PNT. Pour être engagés, les pilotes doivent avoir accompli préalablement plus de 1500 heures de vol en tant que commandants de bord sur appareils multimoteurs, et ils viennent en majeure partie d'Indian Airlines et de l'armée de l'air. Toutefois, quelques membres du personnel navigant commercial sont étrangers, pour des raisons d'ordre linguistique.

*

A l'encontre de nombreux transporteurs de pays en voie de développement, Air-India n'a jamais eu d'étrangers au sein de sa direction administrative ou technique. Dans un environnement qui, sous certains aspects, ressemble à celui du Moyen-Age, l'Inde a réussi à créer une compagnie aérienne nationale pleine de dynamisme, qui est un exemple frappant des aptitudes du peuple indien.

M. J.R.D. Tata a résumé admirablement la situation lorsqu'il écrivit: «S'il était besoin de prouver que les grandes entreprises peuvent débuter très modestement, avec guère plus à l'origine que l'amour, le labeur et le sacrifice de quelques-uns, je dirais: regardez Air-India!» Et M. Tata est à compter parmi ces quelques-uns. ✦✦

Les accords de pool

Alors que les Américains considèrent parfois les accords de pool comme une mesure protectionniste, Air-India — comme d'ailleurs de nombreuses autres compagnies aériennes — estime pour sa part qu'il s'agit là d'une méthode efficace pour éviter une concurrence gênante. Des accords d'exploitation en pool ont été passés pour toutes les lignes desservies par le transporteur, à l'exception de la liaison Singapour-Australie, et ils ont permis le développement rapide de certains marchés. Hormis le fait que les accords de pool améliorent les recettes, ils contribuent également à faciliter l'obtention de droits de trafic, et à compenser certains effets négatifs de restriction de trafic (fréquence, capacité) ou de limitation des ventes.

L'accord le plus important pour Air-India est celui signé avec British Airways, qui offre une souplesse considérable dans l'établissement de programmes d'exploitation, de planification des fréquences, et de choix des escales et des routes. Les deux compagnies peuvent ainsi réagir rapidement aux exigences changeantes du marché, ainsi qu'aux propositions de la concurrence. Grâce à ces accords, Air-India et British Airways ont été en mesure de s'approprier une large part des marchés impliquant des droits de Troisième et Quatrième Libertés (entre l'Inde et le Royaume-Uni).

Avec Aeroflot, la compagnie indienne a signé des accords de pool, qui compensent les effets des restrictions imposées à Air-India pour les services en URSS, en lui procurant sa part de bénéfices sur l'exploitation des liaisons entre les deux pays — même dans le cas de vols accomplis par Aeroflot.

La compagnie estime aussi que le principe des accords de pool lui a permis d'arriver à une collaboration plus étroite avec les autres transporteurs — les plus importants comme les petites compagnies — et d'échanger des idées et des programmes. Cela s'applique en particulier à la planification à long terme. Un exemple type est l'accord signé avec Gulf Air; le marché entre l'Inde et les pays du Golfe Persique s'est développé si rapidement et a évolué de façon telle qu'il aurait été impossible d'obtenir des résultats identiques sans cet accord.