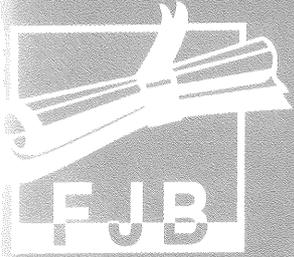


COLLOQUE

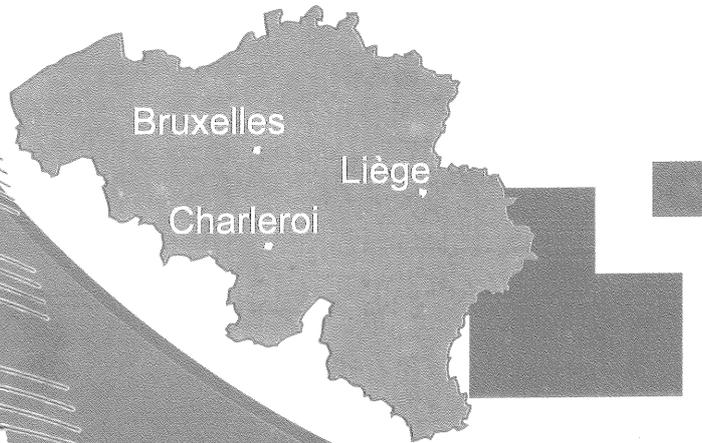
AVEC LE CONCOURS DE :

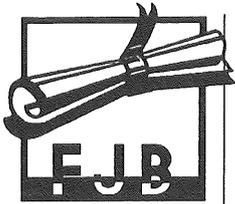


FONDATION
JEAN BOETS
ASBL

Thème

**QUEL DEVELOPPEMENT
POUR NOS AEROPORTS ?**





Le billet du Président

Précisons d'emblée que le colloque intitulé " Quel développement pour nos aéroports ? " qui s'est déroulé le mardi 20 avril 2004 au Campus 2000 de la Haute Ecole Léon-Eli Troclet est une organisation de la Haute Ecole, avec le concours de l'asbl Take Off.

La Fondation Jean Boets a souhaité s'associer à cet événement pour la réalisation des présents actes, parce qu'elle-même était désireuse de proposer rapidement une manifestation informative sur la multimodalité des moyens de transports en province de Liège.

A la lecture de la présente brochure, chacun mesurera, en effet, l'étroite proximité des questions présentées et débattues à la faveur de ce colloque — regroupant des intervenants et participants liégeois, mais aussi carolorégiens et bruxellois — avec la manifestation initialement prévue par notre association.

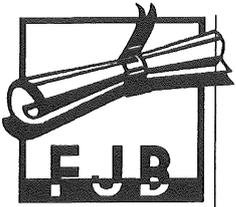
Nul doute que nous reviendrons un jour en détail sur le thème de la multimodalité — en pleine expansion, pour ne pas dire révolution — et que nous pourrons " renvoyer la balle " à nos amis et collaborateurs de l'enseignement supérieur de type court.

Nos membres et les observateurs attentifs aux activités de la Fondation Jean Boets auront d'ailleurs noté que celle-ci, tout au long de l'année écoulée, s'est tout particulièrement intéressée à l'enseignement supérieur — TOUT notre enseignement supérieur, tous réseaux et tous niveaux confondus, nous plaît-il d'ajouter — vu son harmonisation en cours au niveau européen.

Dans la foulée, notre prochaine brochure, relative à la conférence de M. Philippe BUSQUIN, Commissaire européen chargé de la Recherche et intitulée " Education, science et technique... clés pour la croissance et l'emploi " sera une confirmation de l'intérêt constant que nous portons aussi bien aux Hautes Ecoles qu'aux établissements d'enseignement secondaire ou de promotion sociale — bref, de l'attention que la Fondation Jean Boets ne cesse d'apporter à tous les niveaux de l'enseignement technique.

Cela étant précisé, ajoutons que nous avons préféré une retranscription vivante des exposés à une reproduction fastidieuse de transparents. Nous vous souhaitons une très agréable lecture, pleine d'enseignements sur ce secteur aéroportuaire en plein développement, porteur d'emplois et d'avenir.

Pour la Fondation Jean Boets,
Philibert CAYET, Président.



“ Quel développement pour nos aéroports ? ”

Colloque organisé par la Catégorie économique de la
Haute Ecole de la Province de Liège Léon-Eli Troclet
Avenue Montesquieu, 6 à 4101 Jemeppe S/M

Avec le concours de l'asbl Take Off
et de la Fondation Jean Boets asbl

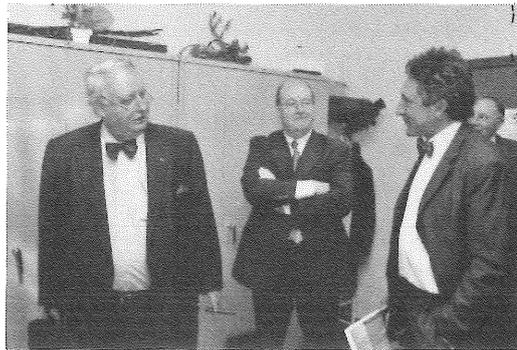
Mardi 20 avril 2004 à 19 heures
Campus 2000 de la Haute Ecole Léon-Eli Troclet



Vues générales des participants



De gauche à droite : M. Jean-Claude Balthasart, Journaliste RTBF, M. Laurent Jossart, Administrateur délégué de l'aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud, M. Niky Terzakis, Managing Director de TNT Airways, Mme Marie-Christine Libert, Directrice de Catégorie économique de la Haute Ecole Léon-Eli Troclet, M. Jean Loosveldt, Directeur général adjoint de l'Enseignement de la Province de Liège



De gauche à droite : M. Pierre Klees, Président de Brussels International Airport Company, M. Niky Terzakis, Managing Director de TNT Airways, M. Luc Partoune, Directeur général de la Société Aéroportuaire de Bierset.

“ Quel développement pour nos aéroports ? ”

PROGRAMME

Allocution d'accueil

M. Jacques DECALUWE, Directeur-Président de la Haute Ecole de la Province de Liège Léon-Eli Troclet

Discours d'ouverture

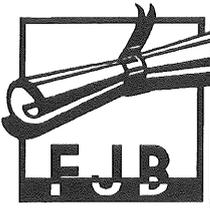
M. André GILLES, Député permanent
représenté par M. Jean LOOSVELDT, Directeur général adjoint de l'Enseignement de la Province de Liège

Exposés

M. Laurent JOSSART, Administrateur délégué de l'Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud (BSCA)
M. Pierre KLEES, Président de Brussels International Airport Company (BIAC)
M. Luc PARTOUNE, Directeur général de la Société Aéroportuaire de Bierset (SAB)
M. Niky TERZAKIS, Managing Director de TNT Airways

Questions – Réponses

M. Jean-Claude BALTHASART, Journaliste RTBF, assure le rôle de modérateur-animateur



Allocution d'accueil de M. Jacques DECALUWE, Directeur-Président de la Haute Ecole de la Province de Liège Léon-Eli Troclet

Messieurs les Conseillers provinciaux,
Monsieur le Directeur général,
Mes Chers Collègues,
Mesdames, Messieurs,
Chers Amis,

Je suis particulièrement honoré de vous recevoir dans les locaux de notre Haute Ecole Léon-Eli Troclet — même s'il subsiste encore quelques travaux à l'intérieur et alentours, comme vous avez pu le constater. C'est en fait la meilleure preuve que notre école est bien vivante et dynamique.



Mon plaisir est particulièrement grand de vous accueillir, car nous allons parler de problèmes qui nous concernent aussi sur un plan pédagogique.

En effet, la Catégorie économique de notre Haute Ecole organise des études dans lesquelles les transports jouent un rôle particulièrement important ; à l'heure actuelle, il est évident que les aéroports constituent une des parties fondamentales de cette problématique.

Je ne vais pas m'attarder davantage et remercier très vivement les personnalités qui ont bien voulu nous apporter leur concours en cette circonstance. C'est un grand honneur pour nous de les recevoir ici, de même que nous sommes très reconnaissants à Monsieur Jean-Claude Balthasart, qui est un de nos collaborateurs réguliers, d'avoir bien voulu jouer le rôle de modérateur et animateur de la soirée.

Je cède immédiatement la parole à M. Jean Loosveldt, Directeur général adjoint de l'Enseignement de la Province de Liège. Il représente aujourd'hui Monsieur le Député permanent André Gilles, qui regrette de ne pouvoir être parmi nous ce soir comme il en avait l'intention.

Discours d'ouverture de M. Jean LOOSVELDT, Directeur général adjoint de l'Enseignement de la Province de Liège (*)



Mesdames, Mesdemoiselles, Messieurs,
Chers Professeurs, Chers Etudiants,

Je vous souhaite tout d'abord la bienvenue dans les locaux de notre belle agora du Campus 2000 de la Haute Ecole Léon-Eli Troclet. C'est ici que nous avons maintenant pris l'habitude d'accueillir les manifestations sociales, culturelles et économiques organisées par les différents organes composant l'Enseignement de la Province de Liège.

La Catégorie économique de la Haute Ecole Léon-Eli Troclet, forte d'une tradition d'ancrage dans la vie économique de la Province de Liège, nous rassemble aujourd'hui afin de poursuivre notre réflexion sur le thème du développement de nos aéroports.

De par les formations qu'elle propose, et je pense particulièrement aux deux graduats — en Gestion des Transports et Logistique d'Entreprise, ainsi qu'en Commerce extérieur — notre Catégorie s'avère être l'un des acteurs incontournables de cette réflexion. Et cela pour deux raisons.

Tout d'abord, nos étudiants forment le terreau fertile dans lequel nos entreprises puisent et continueront à puiser les compétences toujours renouvelées, l'esprit d'initiative et l'énergie nécessaire au développement de notre vie économique.

Ensuite et en corollaire de ces propositions de formations, la Catégorie économique nourrit et multiplie ses contacts avec ses partenaires extérieurs. Cela va de pair avec la vision que nous avons de notre enseignement. Celui-ci est ouvert au changement, à la remise en question, il est capable d'innovation et actualise en permanence ses connaissances.

C'est dans cet état d'esprit que nous vous proposons cette conférence sur le thème du développement de nos aéroports.

Vous savez que notre monde change et qu'il se décrit comme celui des échanges rapides et incessants. La nature même du transport aérien le rend sensible aux fluctuations

(*) M. Jean LOOSVELDT représente M. le Député permanent André GILLES

économiques tant nationales qu'internationales. Aussi, l'actualité géopolitique nous oblige à nous interroger sans cesse et à maintenir notre intelligence en éveil.

Je vous propose de réfléchir, sous la bienveillante conduite d'experts, à la politique menée envers nos aéroports. Ils nous aideront à appréhender les diverses facettes liées au développement de ceux-ci.

Nous savons que ce thème retient particulièrement votre intérêt et nous ne manquerons pas de solliciter nos intervenants et de confronter leurs points de vue.

Notre espace aéroportuaire liégeois, de par la présence de diverses activités à haute technologie, lui fait atteindre le statut d'aéropôle et je dirais même d'aéroville.

La région liégeoise devient une véritable plate-forme multimodale, tant au niveau régional qu'international. Les aéroports et le secteur du transport en général sont porteurs de richesse économique et d'emplois. En favorisant le développement régional, c'est la richesse au niveau local que nous promovons.

Nous savons que l'espace d'un aéroport peut être amené à proposer des sous-concessions à des entreprises qui désirent fonctionner sur le site. Allons-nous dans le sens d'un accroissement de ces demandes ? Le trafic devrait-il continuer à croître ? De nouveaux emplois seront-ils créés ? Telles sont les questions que nous poserons à nos spécialistes.

Vous savez que nos entreprises en expansion se soucient de rencontrer une offre globalisante en matière de transport. La synergie entre les transporteurs de tout type – routier, fluvial, aérien et même maritime – devient une obligation. Cela décrit la qualité du service intégré dans nos régions.

Je souligne à nouveau que l'Enseignement de la Province de Liège s'inscrit dans cet esprit de synergie en proposant ses graduats et, de facto, en poussant sur ce segment du marché de l'emploi des personnes hautement qualifiées dans les domaines du transport, de la logistique et du commerce extérieur.

Je vous rappelle qu'en Région wallonne, c'est le décret du 23 juin 1994 qui organise la création et l'exploitation des aéroports et des aérodromes. Le 30 mai 2001, le Parlement wallon a adopté trois décrets concernant la politique aéroportuaire wallonne. Ceux-ci doivent permettre d'encadrer et de stimuler l'essor des aéroports de Liège-Bierset et de Charleroi-Gosselies.

Nous pouvons compter sur la SOWAER, Société wallonne des Aéroports, pour entretenir et développer les terrains ainsi que les infrastructures immobilières et techniques mis à la disposition des sociétés concessionnaires. Nous pouvons compter sur la SOWAER pour prendre des participations dans ces dernières ainsi que pour gérer les programmes environnementaux décidés par la Région et dont, notamment, l'isolation des logements. Le Gouvernement wallon accorde un grand intérêt au développement aéroportuaire comme en témoignent les réévaluations des budgets liés aux investissements en infrastructures et aux protections environnementales.

Malgré et contrairement à ce que certains pensaient, la faillite de la Sabena n'a pas amené Bruxelles-National au dépérissement. D'ailleurs, vous avez noté, en Belgique et notamment en Wallonie, une certaine spécialisation des aéroports. Sans préjuger de leurs évolutions les plus récentes et de leurs développements futurs que nos invités ne manqueront pas de relever, permettez-moi de les présenter en quelques mots :

- Bruxelles-National est un hub européen assurant le transport de passagers et de fret. Essentiellement constitué de vols réguliers, le trafic passagers y est orienté de et vers le continent européen ;
- Liège-Bierset est orienté vers le fret express, vers quelques lignes régulières et vers certains vols de tourisme ;
- Charleroi-Gosselies-Bruxelles-Sud est orienté vers l'industrie aéronautique, vers quelques lignes régulières et de liaison de fret, ainsi que vers certains vols d'affaires et de tourisme.

Nous avons dès lors remarqué que nos aéroports se trouvent dans une situation quelque peu concurrentielle les uns par rapport aux autres. Cette concurrence fut aiguisée, en 1993, par la création du marché unique puis, en 1997, par la libéralisation européenne du transport aérien. C'est donc aussi dans ce sens que nous écouterons l'avis de nos invités quant à l'opportunité de certains investissements nécessaires à la diversification des dessertes nationales et internationales, à la qualité des services pour les passagers et aux infrastructures liées au fret.

M. Jean-Claude BALTHASART, Journaliste RTBF

Merci Monsieur Loosveldt. Prioritairement destinée à un public d'étudiants et d'hommes d'affaires, cette soirée débat est intitulée : *quel développement pour nos aéroports ?* Dans ce contexte, il va de soi qu'il s'agit avant tout du développement économique de nos aéroports ; aussi sera-t-il moins question de l'aspect environnemental de ce développement. Merci d'en tenir compte dans vos remarques et questions éventuelles. Cela étant dit, Mesdames et Messieurs, vous avez, ce soir, la chance d'avoir devant vous un plateau d'orateurs absolument remarquables. Par ordre alphabétique : Messieurs Laurent Jossart, Administrateur délégué de



l'Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud (BSCA), Pierre Klees, Président de Brussels International Airport Company (BIAC), Luc Partoune, Directeur général de la Société Aéroportuaire de Bierset (SAB), ainsi qu'un important client consommateur de ces infrastructures aéroportuaires, Monsieur Niky Terzakis, Managing Director de TNT Airways. Voilà le panel de spécialistes que nous vous proposons. Chacun va, selon l'expression, " vendre sa boutique " et expliquer ses attributions et son travail pendant un quart d'heure, avant de passer directement aux questions-réponses.

Nous sommes à Liège, ce qui veut dire que nous sommes aussi principautaires, communautaires et Wallons. Dès lors, la parole ira d'abord à nos amis de Charleroi, représentés par Monsieur Jossart. Relevons au passage que, tout en étant ici pour défendre les Carolorégiens, vous êtes d'origine brabançonne.

M. Laurent JOSSART, Administrateur délégué de l'Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud (BSCA)

Merci Monsieur Balthasart, bonsoir tout le monde. Je vais donc vous brosser en une quinzaine de minutes le portrait de l'aéroport de Charleroi et plus précisément de sa société de gestion BSCA — pour Brussels-South Charleroi Airport. La présentation sera synthétique et subdivisée comme suit :

- l'historique et l'évolution fulgurante connue par l'aéroport ;
- ses objectifs ;
- la stratégie développée pour atteindre ces objectifs ;
- un point financier ;
- un autre commercial ;
- enfin, et rapidement, l'avenir de la plate-forme de Charleroi.



Auparavant, sans doute est-il utile de clarifier rapidement quels sont les interlocuteurs, du fait que les aéroports wallons ne sont pas toujours caractérisés par leur simplicité. Tout d'abord, la Société Wallonne des Aéroports, la SOWAER, est responsable des infrastructures et de la politique environnementale en Wallonie et est chargée des investissements sur les plates-formes aéroportuaires. Ensuite, les sociétés de gestion dont la BSCA, gèrent, comme leur nom l'indique, les aéroports. Quant au MET, à savoir le Ministère des Equipements et des Transports, il est responsable de la sécurité et de la sûreté dans ces aéroports. Ce sont, par

exemple, les fonctionnaires du MET qui vous fouillent avant de rentrer dans l'avion pour détecter les objets métalliques et autres. Enfin, les traditionnels Belgocontrol, Police fédérale et Douanes sont partenaires de tous les aéroports belges.

Il est important de rappeler très brièvement l'histoire de l'Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud qui est somme toute très récente. Jusqu'en 1997, l'Aéroport de Charleroi ne décolle pas — c'est le cas de le dire : environ 50.000 passagers. Par comparaison avec son grand frère de Zaventem qui en faisaient 20 millions à la même époque, nous faisons pâle figure. Dans le courant de l'année 1997 est arrivé un transporteur irlandais dont on parle beaucoup depuis quelques années : Ryanair, qui a lancé une destination vers Dublin. En un coup de baguette magique, l'aéroport est passé à 200.000, puis 250.000 passagers. Jusqu'à l'an 2000, l'aéroport ayant des difficultés à attirer d'autres partenaires, il s'est alors "jeté à l'eau", en contractant avec Ryanair l'établissement de sa première base continentale. Auparavant, celui-ci était uniquement présent en Angleterre et en Irlande avec six destinations que la plupart d'entre vous connaissent, toute comme une grande partie les a déjà visitées, à savoir Pise, Venise, Carcassonne, Londres, Glasgow, Shannon. Dès la première année, en 2001, nous passons alors à 800.000 passagers. Au fil des années, Ryanair va égrener son chapelet de destinations, nous permettant de passer à 1.300.000 en 2002, 1.800.000 en 2003 et près de 2 millions de passagers prévus en 2004. Cette même année 2004 est aussi une année importante en terme de diversification. Les premières compagnies autres que Ryanair se présentent à l'horizon : notamment Air Polonia et Axis Airways. Concluons cet aperçu historique en retenant que l'Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud a une histoire très courte qu'il convient d'apprécier dans les débats, tout en relevant que, traduite en graphe, la croissance du nombre de passagers se passe quasiment de commentaires, tant elle est exponentielle : une croissance à deux chiffres (de 50 à 40 %) depuis trois ans déjà !

Maintenant, quelques mots sur la société de gestion Brussels-South Charleroi Airport. En bref, BSCA, c'est quoi ? D'abord, une société anonyme de droit privé — c'est important de le rappeler — qui est rapidement passée de 50 à 200 Equivalents Temps Plein. Nous la qualifierons donc de "grosse PME", avec quatre activités de base que sont la gestion commerciale, l'assistance en escale, la prévention incendie et la maintenance du site.

Qui dit activités commerciales dit recherche de nouveaux clients ; aussi, la BSCA doit-elle trouver de nouvelles compagnies aériennes, tout en gérant au mieux ses concessions commerciales. Elle a également des activités de dualing ou d'assistance en escale, qui signifient notamment que le personnel effectuant votre enregistrement ou chargeant vos bagages dans l'avion est bien du personnel BSCA. En outre, deux tâches techniques que je qualifierais d'ancillaires sont la prévention incendie — assumée par près de vingt-cinq pompiers voués à ce rôle — et la maintenance du site aéroportuaire, à savoir le balisage d'approche et ce genre de choses.

Cela étant, pour vous permettre d'avoir une meilleure idée et de mieux formaliser encore les activités réelles de la société, citons pêle-mêle quelques chiffres et exemples relatifs à 2003. BSCA, c'est donc aussi : 42 mouvements d'avions et 6.000 passagers par jour, 3.100 places de parking, 1.500.000 bagages traités par an, près de 80 véhicules et engins motorisés, 30.000.000 de litres de kérosène mis à bord des avions. Voilà pour les données vous permettant d'avoir une représentation un peu plus concrète de BSCA.

Plus important : quels sont les objectifs de la société BSCA ? Autrement dit, quelle est la vision de l'Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud ? Le fil rouge de cette vision, c'est un business plan sur la période 2001-2010, avec un break-even prévu en 2005. Différents points sous-tendent bien entendu ce plan.

Premier point : bénéficier du statut d'aéroport secondaire. Vous savez comme moi que le Hainaut, tout comme d'ailleurs la Wallonie, est une région qui est certes peuplée (4 millions d'habitants), mais ne constituant pas un réservoir suffisant pour un aéroport dit régional. Nous avons donc adopté ce statut, nous considérant nous-mêmes comme l'aéroport secondaire de Bruxelles et, par extension, de la Belgique. Celle-ci étant un très petit pays, rien d'étonnant donc à cette politique qui, en effet, diffère quelque peu de celle d'autres aéroports à l'étranger qui entendent desservir une région bien précise. A contrario, d'autres aéroports secondaires en Europe ont fait école : Paris-Beauvais, Francfort-Hahn, Londres-Stansted.

Un autre objectif, c'est 3 millions de passagers en 2010. Ayant fait les deux tiers du chemin avec 2 millions de passagers en 2004, nous devons encore réaliser une petite croissance de 50% en six ans — ce qui est tout à fait réaliste et accessible.

En corollaire, nous souhaitons atteindre un profil diversifié de clientèle. Vous savez comme moi que nous sommes actuellement — c'est un euphémisme — dans un contexte "mono-client". Ryanair représente pour le moment plus de 90% de la clientèle et du nombre de passagers ; ce n'est pas sans danger, ni forcément confortable lorsque vous êtes à la table des négociations. Il est donc important de répartir à terme le risque économique sur plusieurs clients.

Autre concept que l'on oublie trop souvent : un aéroport secondaire se doit d'être agressif au niveau des tarifs. A tarif égal, une compagnie aérienne qui a le choix entre Zaventem et Charleroi ira à Zaventem, où les infrastructures semblent de meilleure qualité, tout en étant très proches de la Capitale. Il faut donc être offensif au niveau des redevances pour attirer les compagnies.

En compensation, cela implique qu'il nous faut développer nos propres rentrées commerciales et notre travel retail, en obtenant nos recettes des passagers et non des compagnies aériennes. J'aime bien le concept, non plus d'aéroports, mais de " Shopping Centers avec avions garés devant la porte ". Dans ce concept, la compagnie aérienne a pour

fonction principale d'apporter ses passagers à l'aéroport. Quant à ce dernier, tout en fournissant des parkings et un peu de manutention, il va prendre ses bénéfices directement " dans la poche du passager " et non plus dans celle des compagnies.

Passons maintenant au *comment* : quelles stratégies mettre en œuvre pour atteindre ces objectifs ? D'abord, le choix du nom de " Brussels-South Charleroi Airport "... qui en a fait grincer plus d'un ! Mais je pense que si nous voulons être un aéroport secondaire, nous ne pouvons plus nous appeler simplement " Charleroi ". Il convient de se positionner comme proche d'une grande ville, une capitale, en l'occurrence Bruxelles. Etant quand même à plus de 45 km, " Brussels Airport " eût été un peu excessif ; " Bruxelles-Sud " est donc plus approprié. Je vous rappellerai également qu'un aéroport comme " Charles de Gaulle " est situé à une cinquantaine de km de Paris — encore un cas qui a fait école dans d'autres pays.

Autres stratégies : de nouvelles infrastructures et un nouveau terminal. Ceux d'entre vous qui ont fréquenté l'Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud savent que ces infrastructures sont vétustes, saturées et peu confortables. Pour diversifier sa clientèle et lui offrir des infrastructures commerciales dignes de ce nom, il est important de les inscrire dans un ensemble qui soit moderne, convivial et dimensionné en conséquence.

En outre, nous développons une stratégie commerciale, principalement basée sur le marché " point à point ". Aussi recherchons-nous des compagnies qui vont de A à B. N'étant pas un aéroport huppé, nous n'avons pas une politique telle que déployée par feu la Sabena, qui prenait des passagers à Bruxelles *en correspondance* pour les envoyer sur toute une série de destinations. Cette stratégie point à point s'articule autour de quatre types de clientèles :

- le low-cost / low-fair, dont Ryanair et Virgin Express sont des exemples bien connus ;
- les charters et tour operators, qui constituent également une clientèle très intéressante, puisque allant de A à B. Les personnes qui se rendent à Djerba ou à Marrakech ne passent plus par un aéroport de correspondance ; ils entendent voyager du point de départ au point d'arrivée en direct ;
- les compagnies aériennes de l'Europe de l'Est sont un troisième type de clientèle intéressante pour nous. Vous savez comme moi que, dans quelques semaines, dix nouveaux pays vont agrandir notre Communauté Européenne. De nouvelles compagnies vont donc éclore sur le marché avec de nouveaux potentiels et de nouveaux consommateurs. Ayant un standard de vie quelque peu inférieur au nôtre, ils sont en effet très enclins à choisir de nouvelles compagnies aériennes qui vont aller dans de nouveaux types d'aéroports — comme les aéroports secondaires, comme Charleroi Bruxelles-Sud.
- enfin, le trafic ethnique, c'est-à-dire un trafic d'allochtones de première ou deuxième génération qui, bien que saisonnier, est très porteur.

Etant une PME avec des effectifs limités, nous devons bien définir ce que nous faisons, ce

qui signifie, bien entendu, développer les revenus commerciaux — ce que l'on appelle également les revenus non aéronautiques, hors redevances passagers ou atterrissages. Cela passe aussi par une professionnalisation — essentielle — de la gestion et du management. Dans une société comme la BSCA subsistent encore beaucoup de liens avec des hommes politiques ou des sociétés publiques et il est donc très important de professionnaliser le *modus operandi*.

Maintenant, un peu de marketing : pourquoi l'Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud est-il un aéroport parfaitement adéquat pour les passagers ?

D'abord, sa localisation idéale : nous sommes à 46 km de Bruxelles, au centre de la Belgique, avec un accès direct au réseau autoroutier. En clair, nous sommes juste à côté d'une autoroute qui permet d'accéder en 45 minutes à peine à la Grand Place de Bruxelles, tandis que des navettes régulières nous relient à la Gare de Midi, à raison d'une vingtaine par jour.

Nous sommes maintenant crédibles — enfin — et reconnus sur le marché. Cette reconnaissance vient simplement du volume des transports. Avec 200.000 passagers par an, vous êtes snobé par les compagnies aériennes ; dès que vous représentez un potentiel de 2 millions de passagers par an, on vous accorde de l'intérêt. On commence maintenant à parler beaucoup de nous dans la presse — parfois même un peu trop — mais cette légitimation est très importante.

Nous bénéficions en outre d'une vaste zone de chalandise : 15 millions de passagers potentiels dans un rayon de deux heures de voiture. Plus de 30% de nos passagers voyageant pour affaires, nous acquérons aussi une crédibilité liée à ce profil particulier de passagers. Non, l'Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud n'est pas exclusivement l'aéroport des étudiants avec sacs à dos ; nous avons également une clientèle aisée qui se déplace pour son travail — et qui dépensent l'argent dont elle dispose dans l'aérogare.

Dès lors, permettez-moi d'anticiper sur nos perspectives prometteuses en termes d'activités commerciales étendues et attrayantes, en étant convaincu que celles-ci pourront bientôt être grandement améliorées. Si nos infrastructures sont, pour un temps encore, quelque peu désuètes, notre nouveau terminal est aussi pour nous la promesse d'un nouvel envol. J'en profite pour préciser que nous veillerons à ce que cette modernisation préserve la " dimension humaine " de notre terminal. Non seulement parce que la convivialité est un concept fort à la mode et porteur, mais aussi et surtout parce qu'une telle approche est synonyme de gain de temps. Notre expérience nous montre que, lorsque vous n'avez qu'une dizaine de mètres à parcourir entre l'enregistrement et l'embarquement dans l'avion, c'est fortement appréciable... et d'ailleurs vraiment apprécié par l'ensemble de nos passagers actuels !

Je termine ce court volet marketing par une donnée plus technique, mais particulièrement

importante sur le plan commercial : dans les systèmes de réservations en vigueur, nous sommes repris et considérés comme un aéroport de Bruxelles.

Pourquoi sommes-nous aussi un aéroport intéressant pour les compagnies aériennes ?

Comme déjà évoqué, nous offrons des conditions tarifaires très intéressantes. Trop, jugeront certains et c'est pourquoi nous avons eu, à cet égard, quelques démêlés avec la Commission Européenne. Quoi qu'il en soit, retenons la réduction significative des coûts d'exploitation pour les compagnies optant pour notre aéroport.

Outre un service d'assistance en escale (handling) professionnel et efficace, nous offrons aussi des partenariats commerciaux. Cela signifie que nous travaillons de concert avec nos clients que sont les compagnies aériennes pour faire en sorte que leurs lignes soient un succès.

Enfin, nous leur garantissons une excellente ponctualité.

Le temps nous manque et je vais donc abrégé les points qu'il me reste à vous exposer.

Je souhaiterais toutefois insister sur les recettes commerciales non-aéronautiques et le travel retail. Le salut de l'Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud viendra de là, puisque, à Charleroi, nous ne pouvons espérer attirer des compagnies à redevances (passagers ou atterrissages) équivalentes aux "grands aéroports". Aussi devons-nous nous démarquer par des tarifs agressifs et des activités commerciales dignes de ce nom, tout en organisant toutes les activités "classiques" d'un aéroport, qui vont du parking aux magasins, en passant par la location de véhicules, la librairie, la publicité, etc. Pour vous donner quelques exemples pratiques : 1 passager sur 2 consomme à la cafétéria ou dans les différents points de vente horéca, 1 sur 4 fréquente les magasins duty-free / duty-paid. Chaque passager partant dépense ainsi, en moyenne, 19 euros à l'aéroport. La vente de tickets et les excédents de bagages pour le compte des compagnies aériennes permettent également d'optimiser les profits. Bref, il est important pour nous de multiplier les différentes concessions au sein même de l'aéroport. Beaucoup d'efforts ont été accomplis en ce sens ces dernières années : mesuré par passager partant, le revenu commercial net de BSCA a été multiplié par 4 entre le premier et le dernier trimestre 2002. Nous sommes donc sur la bonne voie.

Vous avez compris que, comme partout, les résultats financiers sont le nerf de la guerre. En 2002, nous avons encore souffert, bien que nous ayons réussi à limiter à 900.000 euros la perte de 2 millions d'euros que prévoyait le business plan. Enfin, en 2003, vint l'éclaircie. Les résultats ont été annoncés aujourd'hui et seront dans la presse demain — j'espère avec une couverture abondante. Nous avons en effet enregistré un bénéfice d'1.400.000 euros, alors même qu'une perte de plus d'1.500.000 était prévue par le plan. Nous sommes donc clairement en avance. Je pense qu'il est maintenant temps de valider la suite de ce business plan, puisque les engagements pris auprès de nos clients — et repris dans ce fameux plan qui est en quelque sorte notre fil d'Ariane — sont bel et bien tenus.

Sans pour autant vous asséner des statistiques assommantes sur le profil du passager, il est important de noter que notre clientèle est internationale : 43% en Belgique (dont 36% de Belges), pour 20% venant du Royaume-Uni, 8% d'Irlande, mais aussi 7% des Pays-Bas, alors que nous ne volons pas à destination de nos voisins, en réalité trop proches que pour être desservis chez eux. Ce qui veut dire que le low-cost / low-fair et toute cette politique de tickets à bas prix augmentent considérablement la taille de la zone de chalandise. Les passagers n'hésitent pas à faire 100 ou 200 km pour venir chercher leur avion à tarif réduit à Charleroi.

Plus de 50% des passagers arrivent au moins 2 heures à l'avance. Cela peut paraître anodin mais ne l'est absolument pas. Pour optimiser les dépenses commerciales des passagers dans l'aérogare, vous avez par définition besoin de drink-time (ou dual-time) comme disent les Anglais. Vous avez besoin de clients passant du temps dans l'aérogare et passant ce temps à dépenser. Or, le low-cost requiert votre présence longtemps à l'avance à l'aéroport — ce qui devient un inconfort relatif dès que vous offrez aux passagers l'opportunité de dépenser davantage dans les infrastructures mêmes de l'aéroport.

Enfin, les motifs de voyage se partagent entre 20% de business (dont 45% pour Londres), 50% de tourisme, 30% de visites familiales ou amicales, tandis que la répartition selon les statuts professionnels contredit encore le cliché déjà évoqué d'un aéroport pour grands adolescents, avec 31% d'employés, 22% d'étudiants, 12% de cadres, 10% d'indépendants, 8% de fonctionnaires, 6% d'ouvriers, mais aussi de retraités.

Passons à l'impact économique — un facteur ô combien important que chacun d'ailleurs soulignera très certainement en lettres rouges dans sa présentation.

Une étude de quantification des retombées économiques de l'Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud vient d'être faite très récemment par Deloitte & Touche et par le Ciriec (Université de Liège).

Comme nous sommes dans un amphithéâtre avec un large public d'étudiants, permettez-moi de faire un peu de méthodologie. Avant de vous dévoiler les résultats de cette enquête, il est d'abord essentiel de faire un benchmark (test de performance) pour constater des différences statistiques sensibles entre " grands aéroports " et " aéroports low-cost ". En effet, pour les premiers, on dénombre généralement et en moyenne 1.100 Equivalents Temps Plein (ETP) par million de passagers, tandis que pour les seconds, on considère habituellement que 600 ETP par million de passagers représentent déjà une belle performance. Il faut savoir que la clientèle low-cost offre un impact moindre, par rapport à la clientèle " classique " (et les compagnies aériennes " traditionnelles "), qui fréquentent les grands aéroports.

A cela, plusieurs raisons objectives et de bon sens avec, en tête, la productivité maximale et le personnel multi-tâches qui caractérisent le low-cost.

J'ai travaillé longtemps chez Virgin Express, où nous avons, en son temps, essayé d'introduire le fonctionnement des sociétés low-cost. Aussi avons-nous demandé aux hôtesses et stewards de nettoyer les avions après le départ des passagers — tâche jusqu'à sous-traitée à une société de nettoyage. A l'époque, nous nous sommes vus opposer par les syndicats un refus net et catégorique, alors que Ryanair, pour prendre un exemple, a toujours appliqué la formule avec succès. Cependant, celle-ci a clairement un impact économique moindre, puisqu'on engage moins de personnel par rotation.

En outre, le low-cost s'entend avec services minimums à bord. Le catering y est souvent réduit à sa plus simple expression avec, là aussi, un impact économique amoindri.

Enfin, et c'est peut-être le facteur le plus important, le système low-cost se pratique avec des avions de grande taille aux taux d'occupation élevés. Pour reprendre l'exemple de Ryanair, la compagnie utilise des B737-800, qui sont des avions de 189 places, avec des taux d'occupation de 75% en moyenne, soit 142 passagers par vol. Au même moment, SN Brussels Airlines, un des principaux clients de Zaventem, utilise des RJ100 d'environ 100 places, avec un taux moyen d'occupation de 45% correspondant au créneau qui est le leur, soit de 45 à 50 passagers par vol. Quand vous comparez les deux contextes sur base d'un million de passagers, vous obtenez dès lors des résultats sensiblement différents.

Pour résumer, on dira d'une façon un peu schématique mais pertinente, qu'un aéroport low-cost, c'est peu de rotations avec de grands avions bien remplis, tandis qu'un grand aéroport, c'est beaucoup de rotations avec de petits avions moins occupés.

Ces précisions importantes étant données, venons-en maintenant aux résultats obtenus par l'Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud. Au niveau des emplois directs générés sur le site et sachant que BSCA emploie 200 personnes, nous montons à 700 emplois directs en tout au début 2004, pour 279 emplois similaires en 2001. Ces emplois directs sur site, quels sont-ils ? Outre le personnel BSCA, les personnes qui travaillent dans les concessions commerciales, les bus ou les taxis effectuant les navettes — bref, tous ceux qui gravitent sur le site aéroportuaire. Ce score de 700 emplois pourrait vous étonner, dès lors que 2 millions de passagers sont annoncés. Comme, au niveau européen, on admet 600 personnes par million de passagers, nous devrions donc avoir créé non pas 700, mais 1.200 emplois. C'est là qu'intervient en effet un léger décalage tout à fait compréhensible, principalement lié à la croissance extrêmement rapide du nombre de passagers et spécifique à Charleroi. Comme l'est également la saturation du terminal actuel et le manque de places disponibles pour les nouvelles concessions et activités périphériques (bureaux, etc). Du coup, l'effet d'entraînement escompté accuse du retard, une situation encore amplifiée par notre clientèle exclusivement low-cost / low-fare, que nous entendons bien diversifier à l'avenir. En outre, nous n'avons pas encore atteint la taille critique, ni au niveau opérationnel (en termes de catering, maintenance et autres), ni au niveau des retombées commerciales directes (parc hôtelier, etc.). Cela étant, je pense que chacun conviendra que 700 emplois constituent

quand même un résultat significatif, particulièrement en région carolorégienne.

Au niveau des emplois indirects et des effets induits, il convient une fois encore de noter qu'en règle générale, plus l'aéroport est grand, plus vous avez des effets induits qui sont importants et inversement. Sans rentrer dans de fastidieux détails méthodologiques, retenons que l'activité de l'aéroport a permis de créer ou de conserver 3.400 emplois indirects et induits. Par emplois indirects, nous entendons les emplois indirectement liés à l'aéroport : notamment liés aussi bien aux relations commerciales avec des entreprises présentes sur le site (sous-traitants, fournisseurs, etc) qu'aux dépenses hors site de nos passagers (horéca, tourisme, transport, etc). Les emplois induits résultent quant à eux des dépenses de consommation des travailleurs dans la région même. C'est un chiffre beaucoup plus important, qui justifie presque à lui seul les investissements consentis.

Enfin, je me plais à relever un autre facteur essentiel, difficilement mesurable : l'impact au niveau de l'image de la région — qui redevient un centre attractif pour de nouveaux investisseurs. C'est extrêmement important bien que relativement difficile à quantifier.

Pour terminer, nos perspectives à court et moyen termes, qui sont très prometteuses. Tout d'abord, rappelons qu'un nouveau terminal au nord du site aéroportuaire est attendu pour fin 2006 / début 2007. Aussi bien pour accueillir les 3 millions de passagers espérés que pour atteindre la plupart de nos objectifs, notamment commerciaux, une nouvelle infrastructure est évidemment essentielle. Un allongement de piste, qui passera de 2.550 à 3.200 mètres, devrait nous permettre d'offrir un large spectre de destinations, notamment plus lointaines, tout en ayant un impact favorable sur l'environnement, qui reste une préoccupation majeure de l'aéroport, même si je n'ai guère insisté sur ce volet aujourd'hui.

Je vous remercie.

M. Jean-Claude BALTHASART, Journaliste RTBF

Nous sommes Liégeois et Wallons, disais-je, mais nous sommes aussi Communautaires et Belges. Aussi accueillons-nous nos amis bruxellois, représentés par Monsieur Pierre Klees, Président de Brussels International Airport Company (BIAC), qui est quand même un tout petit peu de chez nous puisqu'il a des grands-parents verviétois. Quant à lui, tout comme Monsieur Michel Hahn, qui fut Président de l'Union Wallonne des Entreprises et qui nous fait le plaisir d'être parmi nous ce soir, il est d'origine grand-ducale. Puisque nous sommes dans un milieu enseignant, Monsieur Klees a souhaité préparer son intervention de façon quelque peu pédagogique.

M. Pierre KLEES, Président de Brussels International Airport Company (BIAC)

Messieurs les Présidents,
Chers Collègues et Autorités aéroportuaires,
Mesdames, Messieurs,
Damoiselles, Damoiseaux,
Chères amies, Chers amis,



Tout aéroport qui souhaite un développement durable et soutenable doit réaliser un équilibre entre, d'une part, l'impact économique — justifié par les investissements qu'il requiert, la main d'œuvre qu'il emploie et les nouveaux métiers et affaires qu'il crée — et, d'autre part, dans l'autre plateau de la balance, la protection de l'environnement. Bien que nous ne nous étendrons guère sur ce dernier sujet aujourd'hui, voilà bien la base d'une stratégie "développement"

d'un aéroport. Si les nuisances sonores, émissions gazeuses et protection des habitats périphériques sont donc à prendre en compte pour assurer toute évolution sérieuse, je rappellerai rapidement et simplement que ce dont nous avons avant tout besoin en matière de protection de l'environnement — et c'est aussi vrai pour mes collègues wallons et flamands que pour Bruxelles — c'est d'une *stabilité* dans les normes et règlements applicables. C'est extrêmement désagréable de voir ceux-ci évoluer tous les jours. L'Aéroport de Bruxelles, que l'on appelle encore "National", mais qui est en fait "International" — et situé, à mon avis, à un peu plus de 45,5 km de Charleroi-Nord — a donc impérativement besoin de prescriptions qui, au moins pour les dix années à venir, doivent être stables. Non seulement, c'est loin d'être le cas à l'heure actuelle, mais nous avons en outre le plaisir d'avoir trois systèmes de normes ! Un pour la Région bruxelloise, un pour la Région flamande sur laquelle nous sommes implantés et un au niveau de l'État fédéral.

Passons d'emblée à l'impact économique et social de l'Aéroport de Bruxelles, qui est le deuxième pôle de développement du pays après le Port d'Anvers. Il contribue au Produit Intérieur Brut à raison d'un et demi pour cent (2002). Il représente aujourd'hui 20.000 emplois directs et 60.000 emplois totaux (2003). Je vous engage à lire le rapport intitulé

“ Vers un nouvel équilibre entre économie et écologie ”. Accompagné d'une étude du bureau Ecoris Transport Rotterdam, il a été réalisé par les Professeurs Sleuwaegen de la KUL et Van Pottelsberghe de l'ULB pour mesurer l'impact économique de l'Aéroport de Bruxelles sur l'économie belge.

La BIAC est donc l'autorité gestionnaire de l'aéroport, ce qui veut dire qu'il en assume toutes les fonctions, tant au niveau de l'infrastructure qu'au niveau de l'exploitation. C'est aujourd'hui une société anonyme (SA) de droit public qui est liée à l'Etat par un contrat de gestion. Demain (avant les vacances d'été), elle deviendra une SA de droit privé, avec une licence d'exploitation accompagnée d'un régulateur. C'est un premier pas vers la privatisation du bien mal nommé – j'insiste – Aéroport de Bruxelles-National. Sachez que lorsqu'un américain se pointe dans un de ses aéroports, qu'il sollicite un billet pour Bruxelles et que la préposée lui demande si c'est bien pour Bruxelles-National, la réponse est : *mais non, mademoiselle, Bruxelles-International évidemment !* C'est encore une de ces belgitudes dont nous souffrons.

Je vous ai dit que le contrat de gestion sera remplacé par une licence d'exploitation, accompagnée d'un régulateur (comme pour Belgacom) — ce qui est absolument indispensable. Personnellement, je suis partisan de la privatisation dans la mesure où il existe des régulations qui sont clairement fixées, notamment pour éviter de recréer des monopoles.

Au stade suivant, l'Etat vendra ses actions, passées de 63,5% à 30%, tandis que le Privé qui possède actuellement 36,5% de l'aéroport passera à un niveau qui sera fixé en fonction des propositions qui ne manqueront pas d'être faites. En effet, la Banque ING cherche pour le moment des partenaires qui acceptent de prendre une partie des actions de l'aéroport sans augmentation de capital — dans un premier temps évidemment. Ce qui signifie aussi que le critère premier dépend en fait de la réponse à la question suivante : *quel est le plan stratégique qui sera proposé et adopté, comparé à celui de l'actuel management ?* Je rappelle au passage qu'une initiative de ce type — vendre des actions — est une opération sous seing privé entre actionnaires et que le management (exceptés les membres qui sont eux-mêmes actionnaires) ne participent pas à ces tractations. Encore un mot du timing, pour préciser que la vente des actions — en fait, la véritable privatisation — est prévue pour le premier trimestre 2005.

Puisque j'ai l'honneur d'être devant un auditoire d'étudiants et de professeurs — je prie ces derniers d'excuser à l'avance mes éventuelles incongruités — je vais tâcher de définir la méthodologie d'un plan de développement pour l'Aéroport de Bruxelles. Je vais essayer de respecter le titre de ce colloque — “ Quel développement pour nos aéroports ? ” — tout en essayant, comme mon confrère Laurent Jossart, de réduire la demi-heure prévue au quart d'heure de présentation annoncé.

Méthodologie, donc. Dans toute entreprise, il faut d'abord définir la mission de celle-ci, sa vocation. Cela ne suffit pas : encore faut-il que le management et le Conseil d'Administration, c'est-à-dire les organes de gestion, aient une vision du futur. Ensuite, il convient de définir les objectifs — ce qui est extrêmement difficile à faire et nous a pris plusieurs semaines. Puis il faut faire une analyse des points forts et points faibles, des opportunités et des menaces, autrement dit établir un plan. Cependant, les incertitudes sont aujourd'hui telles — dans le monde en général et pour le trafic aérien en particulier — qu'on préférera la méthode dite de scénarios à celle du plan prédéterminé basé sur une extrapolation du passé (ça, je pense que tout le monde l'a abandonné) ou même sur une invention du futur. L'enjeu est donc bien de disposer d'un ensemble de scénarios qui nous permette, en fonction des hypothèses qui sont réalisées par comparaison avec celles qui étaient prévues, de pouvoir "rebondir" — un peu comme un singe saute d'une branche à l'autre d'un arbre. C'est pourquoi notre propre stratégie est habituellement représentée par un arbre. Passée l'épreuve des scénarios, un plan financier de même qu'un plan d'exploitation du capital (dépenses, investissements) sont nécessaires.

La mission de la BIAC est définie comme suit : *"fournir à nos clients un service aéroportuaire de qualité durable et soutenable, tout en générant à long terme un profit, en ligne avec le marché."* Précisons maintenant les termes, si vous le voulez bien.

Par clients, il faut entendre les clients directs (les compagnies aériennes et les passagers) et indirects (les forwarders de fret), puisque nous avons opté pour une stratégie de base axée à la fois sur les passagers et le cargo. En effet et en principe, les avions ont un ventre (belly) et il est extrêmement utile et profitable pour les avions passagers de pouvoir simultanément remplir une certaine fonction cargo — je dirais un "cargo léger". Bien entendu, vous avez aussi les "cargos mixtes" qui sont à la fois passagers et cargos, de même que les "full cargos". C'est dans cette dernière catégorie que se situent les "intégrateurs" comme DHL ou TNT, dont Monsieur Terzakis nous entretiendra tout à l'heure.

Fournir à nos clients un service de qualité. Je vous rappelle que l'IATA, un organisme international, définit lui-même une série de critères pour les passagers, ce par des enquêtes auprès de ceux-ci réalisées par son propre personnel. Cet organe indépendant nous classe aujourd'hui dans les trois premiers aéroports européens de plus grande qualité. Pour les compagnies aériennes, la qualité essentielle est la ponctualité. A l'heure où je vous parle, l'Aéroport de Bruxelles est également classé dans les trois aéroports les plus ponctuels, mais sur ce point précis, le classement varie de trimestre en trimestre. Aussi avons-nous parfois — et encore récemment — été premier en matière de ponctualité pour les compagnies aériennes.

A long terme, nous devons bien évidemment créer un profit, en ligne avec le marché et acceptable par les actionnaires — ce qui, précisément, nous permet d'avoir recours au

marché des capitaux pour réaliser les investissements importants et nécessaires au développement d'un aéroport qui, jusqu'en 2000, figurait dans le top 10 européen. Entre 1995 et 2000, nous sommes en effet passés dans les dix premiers aéroports européens, avec la croissance la plus rapide d'entre eux. En 2001, vous connaissez tous quels ont été les événements qui sont intervenus et nous avons sensiblement reculé, en perdant un tiers de nos passagers, suite à la faillite de notre plus grand client, la Sabena. Je me demande ce que ferait l'Aéroport de Charleroi aujourd'hui s'il devait perdre Ryanair — sans doute perdrait-il encore plus qu'un tiers de ses passagers.

En terme de vision, nous voulons assurer un développement durable et soutenable de l'aéroport — c'est parfaitement clair. Aussi voulons-nous modifier la position qu'a toujours eue, traditionnellement, l'Aéroport de Bruxelles, celle d'un "airport landlord", en un "proactive aviation network developer". En gros, changer notre situation de loueur d'espaces et de concessions (comme un concessionnaire, si vous voulez) en une entité développant les réseaux aériens. Cela signifie que nous souhaitons accroître les destinations atteignables dans le monde entier — et pas seulement en Europe — tout en développant le cargo pour les compagnies qui souhaitent aussi faire du trafic de marchandises.

Nous voulons évidemment revenir dans le top 10 de l'Europe en volume de passagers. Le maximum que nous ayons atteint était de 22 millions de passagers en 2000, comparés aux 15 millions et demi que nous ferons cette année-ci. Nous voulons simultanément maintenir notre position — que nous n'avons jamais perdue — dans le top 5 européen, cette fois en matière de trafic cargo et de qualité vis-à-vis des airlines, pax, cargo, passagers et forwarders. Cet objectif est parfaitement limpide et réalisable, depuis que nous sommes devenus, voici un an, propriétaires des terrains de la surface aéroportuaire de Zaventem. Grâce à cette surface de 1.250 hectares, nous ambitionnons de développer une cité aéroportuaire "Brussels European Airport". Voilà bien ce qui nous distingue, par exemple, de Charleroi-Nord.

Autre objectif : atteindre un return on equity (ROE), c'est-à-dire une rentabilité des fonds propres, de même qu'une rentabilité des capitaux employés (ROCE) — le tout conforme au marché et, comme déjà signalé, accepté par les actionnaires. Je précise de suite qu'il semble que 13,5% en ROE soit convenable, de même qu'un ROCE de l'ordre de 8%, ce qui n'est finalement pas très éloigné de ce que nous réalisons déjà aujourd'hui.

Cernons maintenant au plus près nos objectifs. Quels sont les services que nous pouvons donner aux passagers. ? Des services dits complets que nous avons appelés services bleus — c'est ce que fait SN Brussels Airlines — et des formules allégées appelées services rouges — ce que fait Vex. Nous espérons que SNBA et Vex vont progressivement s'unir en gardant leurs deux produits, pour aller vers un aéroport qui fait à la fois du "full services" et

du " frills free ", qui pourrait se traduire par " sans chichi ".

Suite à la perte du hub sabénien, le trafic est devenu — comme le soulignait tout à l'heure Monsieur Laurent Jossart — un trafic essentiellement intra-européen, avec toutefois l'Afrique. Nous entendons revenir à un trafic européen davantage intercontinental et convaincre une grande compagnie aérienne de se joindre à Vex et SNBA pour réaliser un deuxième hub lui étant réservé. Bruxelles-International serait, par exemple, heureux d'accueillir American Airlines.

Bien entendu, nous avons un objectif " qualité " (ponctualité, IATA, etc), de même qu'un objectif " environnement ", par la mise en place de diverses mesures environnementales — notamment des isolations et pour autant que les normes soient enfin stables.

Nous voulons aussi considérablement améliorer notre chalandise. En effet, aussi incroyable que cela puisse être, l'Aéroport de Bruxelles est difficilement accessible, aussi bien par fer que par route. Pour nos étudiants, ce cas d'école leur servira d'exemple typique d'erreur majeure, telle qu'on en commet en Belgique depuis de nombreuses années. Elle se corrige enfin sous l'impulsion de la nouvelle direction de la SNCB et du Ministre Johan Vande Lanotte.

On n'a jamais compris, en Belgique, ce qu'était la multimodalité des moyens de transport. Le concept est pourtant très simple : le fer, la route, l'air et même l'eau sont complémentaires et non pas concurrents. En dessous de 300 km on ne prend pas l'air — nous avons d'ailleurs supprimé les liaisons aéronautiques avec Paris — on prend le fer ou la route. A 500 km de distance, on considère que 50% des passagers préfèrent prendre le fer ou la route que l'air. En dessous de 700 km, 25% des passagers ont ce raisonnement-là. Au dessus de 700 km, on estime préférable de prendre le trafic aérien. Voilà, c'est aussi simple que cela.

Nous allons développer notre patrimoine immobilier en transformant l'aéroport actuel en " Airport City " avec commerces, bureaux, horéca et bâtiments semi-industriels — pour autant que les décrets préparatoires en Région flamande conviennent. Selon certains textes en néerlandais, vous pouvez développer des projets immobiliers dans la mesure où ils sont liés à des activités ferroviaires. Dès lors, deux interprétations sont possibles. L'une, minimaliste, consiste à dire que vous devez vous en tenir à des équipements techniques du type de ceux que nous connaissons actuellement (Sabena Technics, Belgavia, Avia Partners, FCC, Lufthansa Skychef...). Il s'agit de " handlers " s'occupant d'assistance en escale ou encore de " caterers " fournissant les repas à bord. En termes de développement et d'expansion, cette interprétation minimaliste ne nous intéresse absolument pas, puisqu'elle ne permet pas de développer réellement une ville aéroportuaire, comme vous avez à Vienne, Schiphol, Copenhague ou Londres. Au contraire, l'interprétation plus large autorise la création de commerces (ce qu'on appelle le retail), avec des bureaux, hôtels ou autres, notamment pour les forwarders.

A un niveau international, j'ai le plaisir de vous annoncer que nous avons obtenu notre

premier grand succès comme "opérateur d'aéroports qualifié". Le premier aéroport où nous allons fonctionner et ce, par contrat de management, est un aéroport situé à Castellone dans le sud de l'Espagne, entre Barcelone et Valence sur la côte sud. Nous espérons obtenir ultérieurement un contrat en Bulgarie, à Varda.

Comme tout bon étudiant, passons maintenant à une analyse des forces et des faiblesses de l'Aéroport de Bruxelles.

Je vous ai déjà confié la très faible et mauvaise accessibilité vers et au départ de l'aéroport. Quand une personne arrive à Zaventem, elle doit évidemment pouvoir se rendre à sa destination finale. Autres faiblesses persistantes malgré les premiers succès de la SNBA : la surface de l'aéroport limitée à 1.245 hectares de même que la présence, parfaitement inutile pour un aéroport civil, d'une force aérienne militaire.

Du côté des qualités à renforcer et des opportunités à saisir, c'est évidemment, vu notre localisation au cœur de l'Europe, l'opportunité de faire de l'airline marketing. De fait, la possibilité d'ouvrir notre capital à un partenaire industriel dont le plan serait compatible avec celui-ci nous permettrait de faire de l'airline marketing tout en continuant à nous développer au plan international.

Quant aux menaces, elles existent bel et bien, tant il est vrai que, s'il fallait isoler un trait marquant de l'activité aéroportuaire mondiale, nous retiendrions que tous les aéroports du monde sont en compétition. C'est pourquoi je suis convaincu qu'il nous faut progressivement chercher des alliances, non seulement au niveau international mais aussi "domestiques", avec les aéroports wallons et flamands. Las, alors que nous avons obtenu de la Région le contrat de gestion de l'Aéroport d'Ostende, celui-ci a été cassé pour des raisons purement administratives par le Conseil d'Etat, suite aux plaintes d'une administration frileuse qui n'apprécie guère être gérée de façon efficace et commerciale.

Nous souffrons évidemment du risque "Nimby" (Not In my Backyard, que l'on traduira par *pas de ça chez moi !*) et autres considérations du même ordre, à prendre très sérieusement en compte comme autant de menaces potentielles.

Résultat des courses : nous avons concocté trois scénarios — de base, optimiste et pessimiste. Ils sont bien entendu fondés sur un jeu d'hypothèses, étant donné le domaine évident d'incertitudes où nous nous trouvons. En matière de trafic, la question est : qu'est-ce qui se passera avec SNBA et Vex ? Pour le hub : aurons-nous un hub intercontinental ou intra-européen ? Concernant l'Afrique : allons-nous pouvoir continuer à développer nos destinations africaines nord, centre et sud ? En terme de concurrence : quid de la compétition entre aéroports "majeurs" et "régionaux" ? S'agissant de la chalandise : sur base du plan actuel, aussi bien financier que technique, allons-nous pouvoir développer la liaison TGV ou encore le réseau routier ? Autre interrogation : comment allons-nous négocier

l'élargissement de l'Europe ? Si, dans un premier temps, celui-ci va coûter très cher, à plus long terme, il va certainement être positif pour les aéroports avisés. Pourquoi va-t-il d'abord nous coûter cher ? Parce que dix nouveaux états entrent dans la danse, avec des avions " gouvernementaux " qui disposent évidemment de la gratuité totale sur l'utilisation de leur aéroport — une situation qui ne pourra cependant pas perdurer éternellement.

Enfin, comment va se dérouler le développement de " l'Airport City " ? Je vous ai déjà éclairé sur les principaux développements que nous voulons initier en matière de commerces, c'est-à-dire en retail. Aujourd'hui, 45 % de nos revenus proviennent de ce retail ; 55% sont des revenus aéronautiques. Monsieur Laurent Jossart en a parlé tout à l'heure : un bon rapport se base en principe sur 60% de retail et 40 % de revenus aéronautiques. En quelque sorte, le retail doit porter les concessions que vous pouvez octroyer en matière de tarifs pour les compagnies aériennes.

Nos plans prospectifs distinguent différentes zones, qui correspondent à diverses projections de développement. Rapidement énumérées : extension et optimisation des zones cargo, évacuation des militaires au profit d'activités civiles (ce qui ne plait pas à Monsieur le Ministre de la Défense André Flahaut), création de l'Airport City Concept proprement dit en zone terminale, création et extension de l'Airport Village, lui-même attachant à l'Airport city et enfin, extension potentielle et éventuelle de DHL " off-site ", si nous arrivons à convaincre à la fois nos amis de DHL, le gouvernement et les riverains que c'est la solution la plus pertinente pour tout le monde.

Dans cette opération, 20.000 emplois en jeu. Tout cela peut se traduire en courbes ou en graphiques.

Un premier graphique vous donne les évolutions des passagers, où se superposent les diverses courbes correspondantes aux divers scénarios, aussi bien qu'une courbe moyenne résultant du résultat total des trois scénarios. Nous sommes en 2003 et les projections peuvent aller de 25 à 30 millions de passagers en 2025 — nous avons opté pour un plan à long terme portant sur 20 ans. La capacité des infrastructures, des terminaux et des pistes permet précisément ces chiffres. Si, par contre, nous devions monter à 45 millions de passagers en 2025, il nous faudrait alors une extension du terminal et un allongement de la piste sud. J'en profite pour vous dire que, entre 1990 et 2000, passer de " Jurassic Parc " (ancienne appellation familière de l'aéroport) à l'aéroport que nous connaissons aujourd'hui a nécessité 30 milliards d'anciens francs belges d'investissements.

On peut tracer graphiquement des courbes similaires pour le tonnage cargo, pour mieux en apprécier l'évolution. Les marges obtenues avoisinent dans ce cas le million et, là, en tout état de cause, il nous faut faire dès à présent des investissements importants pour disposer des capacités de cette ampleur-là — notamment des spécialisations quantitativement et qualitativement élevées comme le traitement des périssables.

Passons aux " air traffic movements " relatifs aux mouvements des passagers Schengen et non-Schengen. Par " air traffic movements ", on entend un mouvement aérien : atterrissage ou décollage. En ce domaine, nous savons maintenant que nous pourrions passer de 250.000 à 450.000 mouvements. Ce que j'ai toujours dit, mais on me prend pour un fou ! Vous noterez cependant que lorsque les concepteurs de l'aéroport pour l'exposition de 1958 ont parlé de 800.000 passagers, tout le monde les a pris pour des fous. Donc, je ne suis pas forcément bon à enfermer de suite !

Pour résumer tout cela à l'intention des étudiants, revenons à notre arbre et à nos singes, en volant rapidement d'une branche à l'autre. En matière de passagers, nous voulons faire des charters et nous les faisons : 15% de notre volume actuel sont des charters. Nous visons simultanément un développement d'un réseau intra-européen et intercontinental.

En matière de cargo, nous voulons continuer à développer l'Integrated Courier, à savoir DHL, de même que faire du Traditional Full Courier, et de l'Intermodal mixte.

En matière d'alliances, nous recherchons maintenant une alliance internationale, soit avec un opérateur d'aéroport (comme Vienne, Schiphol, Copenhague — candidats les plus cités), soit un exploitant d'aéroport non-propiétaire (Vinci ou Ferrovial), soit un constructeur d'aéroport (Hotchief). Voilà donc pour les sociétés qui ont montré aux " teasers " (ceux qui les " excitaient ") un éventuel intérêt à conclure un partenariat dans et avec l'Aéroport de Bruxelles-International. Je vous remercie.

M. Jean-Claude BALTHASART, Journaliste RTBF

Merci Monsieur Pierre Klees. Vous parliez de la complémentarité des différents moyens de transports. Ce dont Monsieur Luc Partoune, en tant que Liégeois et Directeur général de la Société Aéroportuaire de Bierset (SAB), va certainement nous entretenir. Sans forcément être exhaustif sur toutes nos plates-formes multimodales, sans doute fera-t-il référence, dans sa présentation, au parc logistique installé à Bierset. Signalons que Monsieur Partoune est également Consul honoraire (à titre gracieux) du Chili et Président du Club des Exportateurs liégeois.

M. Luc PARTOUNE, Directeur général de la Société Aéroportuaire de Bierset (SAB)

Mesdames, Mesdemoiselles, Messieurs,

Tout d'abord, je souhaite remercier d'emblée la Haute Ecole Léon-Eli Troclet pour l'organisation de cette soirée. Je reconnais là tout l'intérêt que porte cette école au développement de notre aéroport et des aéroports en général, mais également aux

transports. Tout comme l'Aéroport de Liège, cette école est membre du " pôle transport ", association liégeoise qui se bat pour le transport et la logistique en général. Le présent colloque participe de cette nouvelle mentalité que nous sommes quelques-uns à vouloir créer, ici à Liège, par rapport à un secteur véritablement porteur pour la région. En effet, nous savons que certaines activités industrielles vont progressivement fermer ici-même, dans la région. Dans ce contexte difficile, l'Aéroport de Liège fait certainement partie des " pierres blanches " de la région, nous indiquant des voies d'avenir pour les jeunes qui vont

très bientôt se retrouver sur le marché du travail. Pour la région, il est maintenant important de pouvoir transmettre à nouveau des images positives.



La genèse de l'Aéroport de Liège est — comme pour beaucoup d'aéroports — celle d'un aéroport tout à la fois militaire et civil. Je reviendrai sur les développements militaires en relevant qu'à Liège, le Ministre de la Défense a manifestement été plus conciliant et a apparemment mieux compris le développement de notre aéroport civil.

Composé de deux pistes, celui-ci a commencé à se développer il y a maintenant moins de quinze ans — à cette époque, il n'y avait encore rien, si ce n'est des champs, dans le petit village de Bierset. C'est aussi depuis cette époque que nous essayons d'effacer, parfois en vain, le nom de Bierset de l'appellation courante de l'aéroport et ce, en faveur de Liège Airport. Vous noterez que nous ne nous appelons ni Bruxelles-Est, ni Maastricht-Sud, ni Charleroi-Nord-Est, ni Cologne Ouest ! Pour " vendre " l'aéroport, nous avons tout naturellement préféré utiliser le nom de la ville dans laquelle nous nous situons, même si le mot Liège est parfois malaisé à prononcer pour un Anglais. Nous savons aussi que, pour un Américain, la Belgique étant déjà bien difficile à trouver, Liège se situe vaguement quelque part en Allemagne ! Malgré quoi, nous avons finalement estimé que la position géographique bien réelle que nous occupons devait et méritait d'être mise en valeur ; c'est donc résolument que nous avons choisi Liège Airport... A la grande satisfaction d'ailleurs de mon ami Pierre Klees, puisque, de cette façon et conformément à sa sensibilité, nous avons véritablement marqué notre aéroport de la région dans laquelle nous nous trouvons.

L'Aéroport de Liège est géré par la Société Aéroportuaire de Bierset (SAB), une société anonyme qui a reçu une concession de la part de la Région wallonne à cette fin. La SAB — que je représente — regroupe trois actionnaires. D'une part, la SOWAER (Société Wallonne

des Aéroports) est une entreprise publique qui assure les investissements aéronautiques sur les deux sites aéroportuaires de Wallonie que sont Liège et Charleroi ; d'autre part, la SLF (Société de Leasing et de Financement), est une société coopérative détenue par les Intercommunales de la région liégeoise ayant investi dans le projet et principal partenaire de la SAB. Outre ces deux actionnaires publics wallons, les aéroports de Paris sont présents chez nous à hauteur de 25%, au travers d'ADP Management, une filiale qu'ils ont constituée avec le groupe Vinci et qui est présente chez nous à la fois en capital et dans les organes de décision de la société, notamment en assurant des transferts de savoir-faire dans le domaine du développement et de la gestion aéroportuaires. Cette société gère une quinzaine d'aéroports dans le monde et représente donc une corde en plus à notre arc pour pouvoir nous développer à long terme.

Dès le départ, l'Aéroport de Liège a choisi très clairement sa stratégie, en se fondant essentiellement sur le cargo. Nous vendons depuis dix ans une représentation cartographique particulièrement flatteuse pour nous, où Liège est représenté au centre de l'Europe — comme l'est en fait la Belgique, ce que n'ont pas manqué de souligner mes confrères. En fait, sur ce schéma, nous avons tracé un " triangle d'or " Paris – Amsterdam - Francfort, espace dans lequel 66% du cargo aérien européen transitent. C'est dire toute l'importance de cette zone, sur laquelle vous pouvez en outre superposer un autre triangle, Londres – Amsterdam – Paris, pour former ainsi un losange où passent dès lors les trois quarts du cargo aérien européen. Là où certains vous montrent des bananes bleues ou des citrouilles vertes, nous proposons un " simple " triangle d'or... nettement plus parlant ! J'ajoute qu'en son sein figurent de nombreux points gras, qui sont autant de gros aéroports dans le domaine du cargo : Bruxelles, bien entendu, mais aussi Cologne, Francfort, Luxembourg, Amsterdam, Paris, etc. Ces aéroports majeurs dans le secteur cargo sont donc TOUS situés dans une seule et même région transfrontalière dont Liège est bel et bien le centre. Alors que tout passager peut quitter un aéroport " par ses propres moyens ", le cargo, par définition, doit systématiquement et directement être remis sur un autre moyen de transport performant — le plus souvent le camion — d'où l'immense intérêt dans le secteur des transports d'avoir cette position géographique centrale dont la Belgique en général et Liège en particulier disposent.

Pour mieux l'illustrer encore, notre schéma traditionnel se décline en plusieurs couleurs : en jaune foncé, la zone atteignable par camion en 4 heures de route, en jaune clair, idem en 8 heures de route, c'est-à-dire en une journée de camionnage. On se rend compte que s'y trouvent desservies la moitié de la France, la quasi-totalité de l'Allemagne et la totalité du Benelux, ainsi qu'une partie appréciable de la Grande-Bretagne. Dans ces conditions, autant dire que de simples cartes géographiques sont nos meilleurs atouts, aussi bien auprès des opérateurs asiatiques qu'américains, tant il est vrai que notre position " de rêve " nous

permet de toucher directement plusieurs pays, de même que plusieurs centres économiques importants — qui plus est, des centres réputés, à haute valeur ajoutée.

Cette stratégie "territoriale" de communication, nous l'avons menée dès le départ, tant auprès des investisseurs que des clients, ce qui a d'ores et déjà valu à l'Aéroport de Liège de grands succès commerciaux.

Vous savez évidemment que notre client principal est TNT — je laisserai Monsieur Niky Terzakis s'en expliquer davantage. Pour autant, nous ne sommes pas "l'aéroport de TNT", ce dernier représentant aujourd'hui un peu moins de 50% du trafic sur le site de l'aéroport. Si nous avons donc d'autres compagnies présentes chez nous, TNT est bien entendu une véritable locomotive, notamment en ayant créé au départ de Liège une gigantesque toile d'araignée européenne. Dès lors, ce hub européen qu'est devenu Liège peut être présenté à des investisseurs étrangers comme une plate-forme idéale pour organiser un dispatch et une distribution complète sur l'ensemble de l'Europe.

A côté de l'activité express de l'intégrateur TNT, l'aéroport s'est focalisé sur le développement du full cargo. Comme l'a bien expliqué Monsieur Pierre Klees, les différents segments du cargo reposent à la fois sur du trafic passagers autorisant du cargo léger, du cargo mixte et du full cargo. N'ayant aucune ligne régulière au départ de l'aéroport, nous nous sommes évidemment tournés vers des compagnies qui organisent essentiellement du trafic full cargo, avec flotte ad hoc. Le premier opérateur à s'être implanté à Liège Airport est une compagnie israélienne appelée Cargo Airlines, spécialisée dans l'importation de produits frais. Coupés dans les kibboutz israéliens la journée, fleurs, fruits ou légumes arrivent à Liège en fin de journée pour être immédiatement distribués dans les criées de Bruxelles, Amsterdam ou Paris.

L'Aéroport de Liège s'est ainsi spécialisé dans cette niche particulière que sont les produits frais. Nous, Européens, consommons davantage — et de plus en plus — de produits frais. Nous délaissions les produits surgelés et leur préférons le frais toute l'année. Nous mangeons des fraises en hiver et offrons des fleurs exotiques en toutes saisons. Aussi, lorsque l'Europe elle-même ne peut fournir ce type de produit, il nous faut les ramener d'ailleurs — et vite, puisque la valeur de ces produits dépend précisément de leur fraîcheur. Autre produit alimentaire particulièrement prisé par les compagnies aériennes : le poisson frais. Tous les poissons passant par chez nous arrivent d'un peu partout dans le monde pour repartir vers de multiples destinations. Nous avons donc mis en place des services 24h/24. Cette ouverture sans couvre-feu est un des atouts majeurs de Liège Airport. Parallèlement, nous avons nous-mêmes structurés des services de contrôles phytosanitaires et vétérinaires pour toutes ces marchandises particulièrement délicates. Exemple d'opérateur présent dans ce secteur, Icelander Cargo : comme son nom l'indique, il vient d'Islande avec du poisson pêché en mer non pas, à nouveau, pour le distribuer dans la région, mais bel et bien dans

l'ensemble de l'Europe. La plate-forme que nous proposons à Liège se prête à merveille à ce type d'activités et d'opérateurs.

Par ailleurs, nous avons superposé aux lignes européennes de TNT des lignes intercontinentales. Nous avons aujourd'hui des connexions journalières sur les Etats-Unis, l'Asie et le Moyen-Orient et des lignes hebdomadaires sur l'Afrique, avec des compagnies comme Polar Air Cargo, un opérateur utilisant exclusivement des Boeings 747 avec une fréquence d'une vingtaine par semaine. Tout cela nous permet ainsi d'élargir la palette des destinations au départ de Liège. Un observateur désireux de découvrir ces destinations " de rêve " extrêmement variées serait cependant obligé de se déguiser en caisse ou en boîte pour les emprunter. Pour nous, elles représentent en tout cas un trafic très important en terme de tonnage. L'Aéroport de Liège s'est aujourd'hui hissé à la 8^{ème} place du top 10 européen, uniquement précédé de grandes plates-formes internationales où sont présents d'importants opérateurs passagers (utilisant les ventres des avions pour mettre du cargo) en plus des intégrateurs traditionnels (DHL à Bruxelles, UPS à Cologne ou FedEx à Paris). C'est dire si la performance liégeoise est remarquable.

Nos projets ne s'arrêtent pas à ces bons résultats, puisque notre ambition est de continuer à croître dans le domaine du cargo, en doublant le tonnage réalisé d'ici 2010. Comment ? Par le développement de nouvelles infrastructures et de nouveaux investissements. Un aéroport " qui décolle " est un aéroport où l'on construit en permanence. Divers projets sont ainsi prévus sur la zone aéroportuaire, qu'il est possible de visualiser sur un tableau représentant nos plans de développement à long terme.

Directement au-dessus de l'aéroport, nous découvrons l'actuelle zone militaire. Celle-ci a fait l'objet d'un accord entre la Région wallonne et la Défense nationale, au terme duquel nous allons construire, plus au nord, une nouvelle base pour les militaires — construction en échange de laquelle nous pourrions disposer de tous les terrains actuellement situés au-delà des pistes. Il s'agit pour nous d'une occasion rêvée, au terme d'un accord qui a été long à négocier, après avoir patienté quatre à cinq ans et épuisé deux ministres. Cela représente évidemment un investissement important, de l'ordre de 2 milliards d'anciens francs, absolument nécessaire pour pouvoir accompagner notre développement. Il faut savoir que l'Aéroport de Liège est, de temps à autre, confronté à des saturations au niveau du parking des avions. Il était donc extrêmement important de pouvoir disposer à nouveau d'espace — un enjeu véritablement essentiel pour le développement d'un aéroport.

Quelques mots, malgré tout, sur notre activité passager. Accessoire, celle-ci est néanmoins importante et intéressante — pour au moins deux raisons. Premièrement, elle contribue d'une certaine manière au chiffre d'affaires et à la rentabilité de l'aéroport ; ensuite, une activité passager, même réduite, assoit davantage une notoriété qu'une activité cargo

prospère. D'une manière générale, l'opinion publique se fiche complètement du cargo. Je ne sais pas trop pourquoi, mais je constate : ça n'intéresse personne de savoir qu'il existe des avions transportant des marchandises, chacun préfère manifestement un aéroport où voyagent des passagers. En un mot comme en cent, l'activité passager continue donc de "faire rêver" ; très logiquement, elle permet donc à notre aéroport de vendre ou de communiquer plus facilement. Aussi, depuis maintenant dix ans, avons-nous développé une activité modeste dans le domaine du charter, qui répond à une clientèle liégeoise et wallonne pour la moitié, flamande pour un tiers et essentiellement allemande et hollandaise pour le reste. A nouveau, c'est bien entendu notre position géographique qui nous permet d'attirer un public belge et étranger vivement intéressé de voyager au départ de Liège Airport.

Il s'agit essentiellement de destinations vacances dans le bassin méditerranéen, organisées par nos tour-opérateurs classiques (Thomas Cook, Neckermann, Tui, Jetair). En légère progression, cette activité charter suit l'évolution de la consommation de voyages en Belgique ; en la matière, nous misons sur une croissance modérée au cours des prochaines années. Malgré quoi, nous sommes en train de réaliser une nouvelle infrastructure d'accueil des passagers — d'une capacité d'un million de visiteurs pour un montant de 25 millions d'euros. C'est donc loin d'être pharaonique, mais cela permettra de répondre à nos attentes en terme de croissance. Bref, ce créneau accessoire a toutes les chances de se développer sereinement dans le moyen terme.

De façon beaucoup plus manifeste, il est clair que le développement économique est l'axe central du développement de l'aéroport. A Liège, nous avons bénéficié d'un consensus unanime des forces politiques traditionnelles, parce que derrière Liège Airport existait un vrai projet, porteur d'emplois.

Du fait que la controverse des riverains portait aussi sur la qualité des emplois créés, nous avons fait réaliser des études indépendantes pour déterminer non seulement le nombre d'emplois qui avaient été créés, mais aussi pour en apprécier la valeur. En 2001, nous comptabilisons près de 4.000 emplois au total là où, quinze ans auparavant, 285 personnes étaient occupées sur le site de l'Aéroport de Liège. On peut donc parler d'une croissance importante du nombre d'emplois : emplois directs correspondant plus ou moins aux emplois indirects, plus des emplois induits, créés dans des entreprises qui s'implantent en région liégeoise, notamment parce que s'y trouve un important aéroport cargo. Ce sont entre autres des centres de distribution — par exemple de pièces détachées — qui se sont implantés à Liège, de par la présence de l'intégrateur TNT et de son aéroport. Bien que n'étant pas en lien direct avec l'activité aéroportuaire, ils sont évidemment repris dans les études d'impacts économiques réalisés par l'Aéroport de Liège.

Au niveau de ces emplois indirects et induits, près de 2.000 postes se sont créés dans la région pour soutenir les activités de l'aéroport. Nous les avons sectorialisés, puisque

différents types de secteurs bénéficient du développement de Liège Airport. Il s'agit principalement de services aux entreprises dès lors que les compagnies aériennes sous-traitent au maximum tout ce qui ne concerne pas directement le trafic aérien. De nombreuses entreprises de gardiennage, de maintenance, d'entretien, travaillent donc pour l'aéroport ou les compagnies implantées sur le site. Le secteur de la construction, traditionnellement porteur et créateur d'emplois, n'est pas en reste, puisque, comme je l'ai déjà évoqué, des investissements importants de l'ordre de 5 millions d'euros se réalisent chaque année. Le commerce de gros et le transport, évidemment liés à l'activité cargo, se sont eux aussi développés. Même sans activité passagers significative, le secteur horeca profite tout de même de la présence des opérateurs étrangers. Près d'une centaine de chambres d'hôtel sont occupées toutes les nuits par des pilotes, des clients et des fournisseurs de l'Aéroport de Liège. On peut donc parler d'une plus-value et de rentrées substantielles pour ce secteur au travers du développement de l'aéroport.

Dans ce contexte, il me semble important de dire également quelques mots sur Liège Logistic. En effet, Liège Airport, qui s'est voulu un aéroport cargo, a aussi souhaité développer et ce, directement à côté du site aéroportuaire, une zone réservée au secteur de la logistique et de la distribution. A destination des transporteurs routiers, cette zone a pour particularité d'être également reliée au rail. En effet, nous sommes convaincus que le futur de nos aéroports passera aussi par la manière dont seront combinés les moyens de transport à disposition des opérateurs privés : la route, le rail et l'aérien, voire le fluvial. Avant même de les combiner, il est en tout cas extrêmement important de pouvoir au moins les proposer, afin que chaque opérateur puisse choisir celui qui lui convient le mieux. Aujourd'hui, fonctionne déjà une plate-forme transportant essentiellement des produits plutôt lourds et plutôt à destination de l'Italie. Loin de nous en satisfaire, nous pensons qu'il y a un avenir pour une multimodalité plus intégrée entre le rail et l'aérien.

A ce titre, nous avons commandé une étude réalisée par l'ULB, en partenariat avec nos associés parisiens, la SNCB et la SNCF, de même que TNT, FedEx et DHL. En l'état actuel de la recherche, cette étude préconise le développement d'un TGV-Fret, c'est-à-dire un train à vitesse élevée pour des marchandises non pondéreuses, à savoir des marchandises nécessitant plutôt une rapidité accrue d'exécution et de traitement qu'une capacité augmentée en terme de poids.

Se fondant sur le réseau actuel et futur du TGV en Europe, le schéma prospectif du TGV-Fret s'imbrique en outre parfaitement au premier schéma déjà évoqué, basé sur le fameux triangle (ou losange) d'or. Toutes les épines dorsales du TGV se retrouvent en effet dans ce triangle/losange du transport cargo. Nous estimons qu'il permettra à terme de supprimer certaines connexions aériennes existantes dans le domaine du cargo aérien, au profit d'une gestion intégrée et optimale des transports. Pour prendre un exemple, nous pourrions

certainement supprimer la connexion régulière sur Paris au départ de Liège, si le service TGV-Fret qui pourrait exister entre nos plates-formes devenait compétitif. Nous sommes pareillement convaincus que la dorsale Paris-Bruxelles-Liège-Cologne est une des voies les plus porteuses, puisque sur ces quatre plates-formes opèrent chaque fois un intégrateur express — a priori désireux de pouvoir utiliser ce moyen de transport. Il faut en effet savoir qu'en terme d'investissements, le train est un moyen de transport moins onéreux que l'avion : c'est moins cher d'acheter une rame complète de TGV que d'acheter un Boeing 747. A partir de là et à capacité égale, il faut évidemment examiner en détail si le service proposé meilleur marché est aussi un bon service. On constate en tout cas que le service Thalys est un succès pour les voyageurs ; aussi, nous ne voyons pas pourquoi le TGV-Fret ne pourrait pas devenir également un succès dans le domaine du cargo.

Actualité oblige, je terminerai mon exposé sur les aspects environnementaux. Je pense que la protection de l'environnement est une matière à ne pas négliger. Pourquoi ? Parce que c'est en protégeant l'environnement que nous pourrions protéger l'activité économique.

A Liège, grâce aux décisions prises par la Région wallonne, nous avons mis en place un système certes coûteux, mais unique en termes de protection de l'environnement. Ce système repose en fait sur un faisceau de mesures, qui ont été prises chez nous et qui vont véritablement dans tous les sens, en explorant de nombreuses pistes. Citons pêle-mêle : des mesures d'interdiction d'avions bruyants (tous les avions font du bruit, mais certains en font plus que d'autres), des procédures d'atterrissage et de décollage précises et uniques, l'alimentation de fonds pour l'environnement (mise en place du principe du pollueur-payeur), présence de comités de concertation et de réseaux permanents (ici même, à Seraing, le comptoir pour l'environnement), enfin des mesures plus "chocs" au niveau de la Région wallonne et rendues célèbres (acquisition de maisons en zone A et en zone économique, mesures d'indemnisation et d'insonorisation pour les autres zones).

En outre, depuis l'année passée, Liège Airport est certifié ISO 14001 — une certification délivrée pour l'ensemble de notre exploitation aéroportuaire et touchant tous les aspects liés à l'environnement (bruit, eaux d'écoulement, déchets, etc). Bref, toute la problématique environnementale est désormais prise en mains, par une politique managériale forte dans ce domaine.

Contrairement à d'autres aéroports, Liège Airport a opté pour le principe qui consiste à concentrer la nuisance sur une seule route, de manière à éviter au maximum le nombre d'habitants survolés par le trafic aérien. Cette solution représente des inconvénients en terme d'exploitation, puisque l'unicité de route limite tout de même la capacité de l'aéroport à accroître le trafic — les avions devant se retrouver l'un derrière l'autre. Cependant, ce schéma a limité le nombre d'habitations survolées, l'objectif étant aussi, bien entendu, de limiter les budgets consacrés à l'acquisition de maisons ou à leur isolation. Dans la zone A

qui est la zone la plus touchée par l'aéroport, la Région wallonne a jusqu'à présent racheté 57% des habitations sur les 1.412 habitations exactement qui ont été répertoriées. Plus de la moitié des personnes concernées ont donc aujourd'hui revendu leur habitation, celles-ci étant destinées à être démolies ou reconverties pour des activités économiques. Des terrains ont également été rachetés suivant ces principes, de sorte qu'aujourd'hui, environ 150 millions d'euros ont été investis pour cette protection environnementale.

La zone B est quant à elle celle des travaux d'isolation, l'objectif étant d'arriver à un niveau de décibels sur l'oreiller compatible avec un sommeil réparateur — ce qui permettrait aux riverains désireux de rester dans cette zone de continuer à dormir tranquillement tout en permettant une activité nocturne de l'aéroport. Les premières isolations ont déjà eu lieu et les travaux se poursuivent. Voilà. Je vous remercie de votre attention.

M. Jean-Claude BALTHASART, Journaliste RTBF

Merci Monsieur Luc Partoune.

Je vous rappelle que vous venez d'entendre trois chefs d'entreprises qui sont les sociétés d'aéroports, à savoir des sociétés essentiellement publiques, puisqu'aussi bien la BSCA est une société à 100% de capitaux publics, la BIAC en compte 64% et envisage de passer à 30% et la SAB de Liège compte 75% de ces capitaux. Nous allons maintenant entendre le représentant d'une société exclusivement privée. Cette société n'est plus un aéroport mais bien un gros consommateur de transports aériens et de transport de fret. Monsieur Niky Terzakis est en fait le digne directeur d'une société multinationale, puisqu'il est lui-même de nationalité grecque bien que né au Congo, sa mère étant Liégeoise et son épouse Montoise.

**M. Niky TERZAKIS, Managing Director
de TNT Airways**

Mesdames, Messieurs, bonsoir.
Mes prédécesseurs s'étant montrés excellents dans leur exercice de dilatation du temps, j'espère quant à moi vous faire la démonstration que le métier de TNT est bien de contracter le temps. Sachant que mon tour viendrait après tout le monde, je me suis permis de faire bref, pour tenter d'aller à l'essentiel.



Le colloque de ce soir est certainement pour moi un cadre un peu spécial, puisque j'interviens ici en tant qu'exploitant d'aéronef — comme on dit très bien en bon français. Dès lors, je suis en quelque sorte un représentant des clients potentiels de ces aéroports.

Pour Monsieur Jossart et l'Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud, nous sommes en effet un des plus gros clients de Ryanair au départ de Charleroi, puisque nous occupons quotidiennement plusieurs rangées de ces avions, principalement pour des déplacements vers l'Angleterre. Monsieur Jossart ne le sait peut-être pas encore, mais une des compagnies présentes sur le site carolorégien, l'entreprise française Axis Airways, vient nouvellement de démarrer ses lignes avec des avions passagers appartenant à TNT.

Quant à l'Aéroport de Bruxelles-National, nous y sommes implantés depuis de nombreuses années déjà, principalement sur le site cargo. Depuis quelques temps (le 3 avril dernier précisément), nous avons également débuté des vols passagers au départ de Bruxelles, principalement dans le charter et pour le compte du tour-opérateur qu'est le Club Méditerranée.

Avant de rentrer dans les détails, j'ai souhaité vous proposer l'image symbolique d'un Boeing 737 aux couleurs de TNT, volant au-dessus des nuages. C'est bien comme cela que nous voyons la vie à Liège et que nous entendons l'aborder, à savoir sereinement ; si nous distinguons, en effet, quelques nuages à l'horizon, je suis passablement certain que nous arriverons à les contourner.

Je ne vais pas forcément vous faire un exposé sur ce qu'est TNT. Je crois que tout a déjà été dit — beaucoup de choses erronées aussi — mais je vais plus simplement tenter de situer TNT dans un contexte large, qui est celui correspondant à notre thème du jour.

La présence de TNT à Liège, tout d'abord, c'est quoi ? Comme déjà évoqué dans les précédentes interventions, nous sommes au centre d'un dispositif aérien très étendu ; véritablement au cœur de l'Europe, Liège est aussi devenu le cœur de notre réseau aérien dédié. Nos lignes régulières " journalières " — nocturnes, pour être plus précis — connectent quotidiennement 65 aéroports européens, avec des avions dédiés cargo. Nous parlons ici d'avions qui, soit sont la propriété de TNT, soit sont affrétés par TNT. Par ailleurs, ce sont bien des avions " dédiés ", donc nous ne parlons plus pour le moment de fret transporté en soute ou dans le ventre des avions, comme l'expression a été utilisée. Vous devez également savoir que ce très important trafic aérien ne représente pourtant que 25% du trafic généré en Europe pour TNT ; 65% du trafic total — toujours dans le cadre " express ", bien entendu — sont en effet acheminés par voies de surface. Donc, d'abord et avant toute chose, retenons que TNT utilise tous les moyens de transport — la route principalement. La voie aérienne est presque " secondaire " et est en fait utilisée lorsque nous ne pouvons pas assumer nos missions de livraison à J+1 sans faire appel à l'avion.

Autre pourcentage significatif, aux alentours de 15%, est celui relevant de l'utilisation que nous faisons effectivement de vols réguliers (SNBA, American Airlines ou d'autres), dont nous achetons la capacité à transporter également du fret. Par jour et à travers le monde entier, cela représente à peu près 1.250 vols internationaux utilisés par TNT. Il est bien évident que, dans ce système vaste et complexe, l'importance de Liège est tout à fait cruciale — comme chacun a déjà pu s'en rendre compte.

Il m'a été demandé d'expliquer brièvement quels étaient les facteurs qui avaient finalement déterminé notre choix en faveur de Liège — je rappelle que Liège représentait pour nous une des treize possibilités envisagées et que nous avons pris quatre ans de discussion avec treize aéroports différents, et non des moindres, en ce compris Bruxelles-National ou Cologne (où nous étions basés). Le choix pour Liège est donc le fruit d'une réflexion mûre, dont je vais vous citer les principaux éléments.

Il suffit de regarder une carte et il est clair que la localisation de l'Aéroport de Liège au cœur de l'Europe joue en sa faveur. Cette position est importante, tout particulièrement pour un réseau en étoile comme que nous l'avons développé. Au passage, je me félicite d'ailleurs que l'Aéroport de Liège ait une appellation claire, correspondant à sa situation, tout en précisant qu'à la rigueur, lorsque nous localisons l'aéroport, nous disons à nos pilotes que c'est en bas à droite sur la carte — voilà pour les habitudes de langage dans l'espace aérien. Autre facteur essentiel : nous avons ici affaire à une infrastructure de base simple — je vais l'expliquer — concurrentielle et appropriée. Il faut effectivement savoir que notre préoccupation prioritaire est d'acheminer nos colis de la manière la plus efficace au meilleur coût et ce, dans un temps record. Or, à Cologne où nous étions implantés, nous n'étions qu'un opérateur parmi d'autres. Parmi tous les intégrateurs présents à Cologne, nous étions loin d'être seuls et représentions à peu près 10% de tous les mouvements d'avions... mais ce que nous dépensions là-bas représentait 40% des revenus de l'aéroport ! Finalement, nous étions donc sur un aéroport mixte (passagers et cargo) que nous subventionnions. Je parle des recettes que nous générions pour l'aéroport — en gros, pour les développements du côté passagers, étant entendu que le cargo est toujours relégué en seconde place : *le cargo, ça ne se plaint pas, les passagers, ça se plaint !* C'est, hélas, le concept imagé qui prévaut toujours. A Liège, au point de vue infrastructure, c'est moderne, simple, efficace ; c'est juste ce qu'il faut et les coûts sont donc bien maîtrisés.

Ensuite, une politique de développement régional était clairement annoncée et énoncée. Contrairement à ce que d'aucuns ont pu en dire et continuent éventuellement de (faire) croire, celle-ci n'était ni neuve, ni rapidement bricolée à l'emporte-pièce, mais bien ciblée et étayée. Cette politique ciblait très logiquement le fret puisque basée — du moins, je le présume — sur une analyse préalable de marché. Le dossier était très bien monté, tout à l'honneur de l'Aéroport de Liège. Je peux même aujourd'hui vous confier que nous avons

sans doute été plus méfiants envers Liège qu'envers d'autres aéroports. Pourquoi ? Parce que la région liégeoise avait la réputation qu'on lui connaît et que son aéroport n'était pas encore réellement actif — il devait encore " sortir de terre ". Nous avons donc probablement posé plus de contraintes et nourri davantage de suspicion dans l'analyse des dossiers présentés, afin de nous assurer que tout cela était du solide et que ce n'était pas du vent.

Bref, il y avait à Liège ce que nous n'avions pas à Cologne. Certains pourraient penser ou avoir entendu dire que nous aurions eu un problème pour rester à Cologne. La réalité est tout autre et beaucoup plus simple : nous ne pouvions pas obtenir les terrains nécessaires pour notre expansion. Or, il faut savoir qu'une entreprise du secteur express comme la nôtre (c'est également valable pour nos concurrents) croissait à peu près entre 15 et 20% l'an. Ce n'est plus tout à fait le cas depuis 3 ans, mais toujours est-il que, tous les 5 ans, nous doublions de volume. Essayez d'imaginer l'impact d'une telle croissance. En outre, nous étions loin d'être le seul opérateur sur l'aéroport et nos concurrents croissaient plus ou moins à la même allure. Cologne n'avait tout simplement plus les terrains disponibles, capables d'absorber une expansion aussi rapide. A Liège, nous avons trouvé non seulement ce dont nous avons besoin immédiatement, mais aussi et surtout des perspectives de développement à terme. Comparez d'ailleurs notre schéma illustrant notre réseau en étoile (avec ses mouvements quotidiens) aux vues de Liege Airport proposées par Monsieur Partoune (qui donnent une bonne idée de la taille actuelle de l'aéroport) et vous conviendrez que, déjà à ce stade, l'activité est quand même assez phénoménale.

L'Aéroport de Liège jouit également d'une situation territoriale et environnementale favorable et d'un cadre de développement sous contrôle. Je m'explique. La situation même de l'Aéroport de Liège n'est nullement comparable à celle de Cologne, ni à celle de Bruxelles — je suis persuadé que Monsieur Klees en conviendra. Avantageuse, cette situation spécifique est quasiment devenue indispensable lorsque nous avons pris conscience qu'elle prenait place dans un contexte favorisant le développement et ce, dans un cadre — encore une fois — contrôlé. Par rapport à tout ce que vous entendez dire sur l'aéroport d'un point de vue environnemental et sans vouloir trop m'avancer sur le sujet, je crois quand même pouvoir dire que Liège Airport, ou plutôt la Région wallonne, est aujourd'hui presque victime de sa générosité. C'est en tout cas une grille de lecture possible de la situation actuelle. Je vous assure qu'ici, à Liège, ce cadre très contrôlé — et notamment le cadre de compensation — a finalement suscité une spirale malencontreuse. Si vous êtes attentifs aux débats en cours, vous constaterez d'ailleurs qu'ils ne relèvent pratiquement plus de discussions de fond sur l'opportunité ou non des vols de nuit. Souvent, ce n'est plus qu'une discussion monétaire, une question d'argent. La politique de contrôle efficace installée à Liège Airport a fini par susciter un phénomène d'emballement quelque peu curieux — d'autant que, jusqu'à preuve du contraire, il n'y a rien à obtenir. Nous TNT, nous observons aujourd'hui que cet aéroport qui était encore inexistant jusqu'il y a peu jouit d'une politique environnementale

extrêmement favorable, par rapport à d'autres aéroports plus anciens, nettement moins bien localisés et certainement moins favorisés à cet égard. Je referme cette parenthèse qu'il ne nous appartient pas de débattre ici.

Cela étant, nous avons aussi rencontré à Liège une volonté, affichée au travers du dossier proposé, de pousser le concept de l'intermodalité (ou multimodalité) vers une réalité. Liège n'était pas seulement une piste d'aviation, mais aussi un réseau routier important, de même que la promesse d'une intermodalité future et prévisible vers le train rapide, voire même vers la voie d'eau. De toute évidence, si cette dernière ne nous intéresse pas dans le cadre de l'express, ses potentialités nous sont précieuses dans la perspective d'un développement global de l'acheminement, notamment avec nos clients logistiques.

Qui peut, mieux que les entreprises express, parler d'intermodalité, puisque notre métier, finalement, c'est ça ! Nous allons prendre des envois chez nos clients en utilisant tous les modes de transport possibles — par gondoles à Venise, par voiture, par camionnette, par avion. Nous sommes plus qu'un transporteur, nous sommes une entreprise de service. Nous offrons un service de porte à porte — "business to business", comme on l'appelle — et nous utilisons, pour ce faire, tous les moyens de transport qui sont à notre disposition. Nous sommes définitivement signataires pour le futur TGV-Fret, même si, une fois encore, nous observons que les choses évoluent très lentement — parce que cela ne dépend pas uniquement d'un opérateur ou d'un prestataire de services, parce qu'il y a derrière tout cela toute une politique à mettre en œuvre, avec des infrastructures importantes à assembler, avec notamment des opérateurs de chemin de fer à impliquer et avec des frontières à passer. Et nous sommes particulièrement bien placés pour savoir que, dès qu'on doit passer une frontière, le chemin est semé d'embûches. Ce qui ne nous empêche pas d'espérer et d'attendre avec impatience les développements qui nous permettront, effectivement, de ne plus utiliser l'avion là où ce n'est pas nécessaire, pour aller vers des méthodes de transport aussi rapides et efficaces et à moindre coût... Ce qui reste évidemment à prouver jusqu'à preuve du contraire, comme le veut l'expression consacrée — qui est aussi une marque de sagesse et de prudence.

Enfin, autre facteur non contradictoire avec ce qui précède et non des moindres : l'implantation proche de diverses zones d'activités. En effet, TNT ne pouvait pas s'installer dans un désert, au milieu de nulle part. Dans ce cas de figure fantastique d'un point de vue environnemental, nous n'aurions embêté personne, mais, plus sérieusement, nous devons pouvoir attirer une main d'œuvre — qui plus est, une main d'œuvre variée.

Tous les types de jobs sont présents à l'Aéroport de Liège. TNT emploie des manutentionnaires avec relativement peu de qualifications jusqu'aux métiers les plus pointus et les plus exigeants — que ce soit des métiers aéronautiques, informatiques ou autres. Nous occupons vraiment un panel très complet de métiers et je pense que c'est certainement un des atouts majeurs d'une entreprise comme la nôtre, de même qu'une belle

opportunité pour une région, de par notre présence sur un aéroport comme celui-ci.

Toujours dans l'éventail de raisons qui ont présidé à notre venue à Liège, nous avons fortement apprécié que l'aéroport ait des plans à vingt ans et plus qui semblent parfaitement clairs, réalistes et étudiés. Ces plans prospectifs se basaient visiblement sur une analyse rigoureuse, menée en profondeur, avec, comme cerise sur le gâteau, cette perspective de bénéficier d'un parc logistique.

Très courant aux Etats-Unis, le concept même de parc logistique est étonnamment peu développé en Europe. Autour d'un aéroport européen, on se contente généralement d'agglutiner des transporteurs divers — une approche finalement assez médiocre et peu convaincante à nos yeux. De fait, nous ne cherchons pas uniquement et à tout prix la compagnie d'autres transporteurs, puisque nous-mêmes transportons déjà. Bien sûr, nous faisons appel à des transporteurs, mais nous souhaitons également évoluer dans des zones où nos clients et partenaires peuvent, le cas échéant, venir s'établir.

Chacun sait que rassembler les moyens de production et de distribution constitue souvent un avantage, bien que cette dynamique ait tendance à se développer de plus en plus en dehors de l'Europe. Tout en optimisant votre valeur ajoutée, vous pouvez atteindre directement vos consommateurs. Et c'est en ce sens que le parc logistique situé à Liège représente effectivement un atout majeur. Posez-vous simplement la question : *que me faut-il pour me développer ?* Immédiatement, vous vous rendez compte que ce parc représente le réel essor que vous attendez — au niveau de l'activité comme au niveau de l'emploi.

Pour terminer, quelques mots sur les aéroports régionaux tel que l'Aéroport de Liège. A mes yeux, l'avenir leur sourit pour diverses raisons.

Tout d'abord, les aéroports régionaux représentent une réelle alternative aux aéroports nationaux — engorgés, chers et compliqués. D'un point de vue plus général encore, on pourrait presque dire que, pour être passager aujourd'hui, il faut quasiment être masochiste. Entre, d'une part, voler à bon marché en acceptant les conditions de vols proposées par Ryanair (heureusement que les tarifs sont alignés en conséquence) et, d'autre part, déambuler dans un magnifique et surtout gigantesque aéroport national où trois kilomètres de marche vous séparent des quais (après avoir payé tous vos articles 20% plus cher qu'en ville dans de somptueuses boutiques)... mon cœur balance ! Tout ça pour dire que Liège Airport est peut-être le juste milieu entre les deux caricatures qui précèdent. Nous pensons en tout cas que, pour l'instant, l'Aéroport de Liège a l'avantage de permettre une maîtrise de ses coûts, dans une structure tout à la fois contrôlable et concurrentielle.

Bien sûr, cette structure de coût va évoluer en fonction de sa croissance — c'est clair et net. C'est aussi pourquoi nous nous félicitons sincèrement de ne pas demeurer l'unique opérateur dont dépendrait exclusivement l'aéroport. Par rapport aux revenus que nous générons, la dépendance de l'aéroport diminue progressivement et je crois pouvoir dire — à

la suite de Monsieur Luc Partoune — que nous avons commencé en représentant à peu près 75 à 80 % des revenus " mouvements " de l'aéroport. Aujourd'hui, nous en sommes à 50% et je crois pouvoir dire que c'est également parce que nous avons attiré d'autres entreprises. Pour nous, cette évolution est également essentielle, tant il est vrai que nous n'avons jamais souhaité être et encore moins rester " the " opérateur — en tout cas, l'exploitant principal — de l'aéroport. Tout simplement parce qu'il est bien plus important que nous puissions bénéficier de connectivités ici même et dans le monde entier au départ de l'Aéroport de Liège. Dans le même ordre d'idées, soyez assurés que, là où nous pourrions acheter de la capacité sur les vols existants, nous le ferons — nous l'avons toujours fait et nous continuerons de le faire.

En résumé, je suis donc convaincu que l'avenir restera radieux pour l'aéroport qui stimulera le plus possible les applications de l'intermodalité. Bien sûr, cette approche se rapporte davantage au fret et au secteur cargo, mais gardons-nous de " trop " anticiper. En effet, l'expression " intermodalité " elle-même est un " busword ", comme on dit en anglais : un mot existant, souvent utilisé, souvent à mauvais escient. C'est pourquoi j'affirme quant à moi que la véritable intermodalité reste entièrement à découvrir ; elle n'a pas encore été ni conçue, ni créée et encore moins réalisée ici. Donc, elle reste à faire et constitue un beau défi à relever. Revenons une dernière fois à nos aéroports, dont on a déjà dit qu'ils évoluent dans un esprit de concurrence — voilà un élément qui est peut-être neuf et qui est devenu une réalité depuis seulement 15 ou 20 ans. Cette concurrence que se livrent les aéroports est loin de concerner exclusivement les tarifs pratiqués. Le prix est certes important, mais, dans l'ensemble des frais d'exploitation d'une entreprise comme TNT, le coût de l'aéroport est relativement minime — ça n'a en fait jamais été un souci pour nous. Par contre, la différenciation dans les notions de service (spécialisation, ciblage des activités, etc.) est autrement essentielle. Dès lors, j'irai jusqu'à affirmer que chaque aéroport a une place et un rôle à jouer, pour peu qu'il comprenne et saisisse les opportunités qui sont les siennes et qui lui appartiennent en propre. Trêve de plaisanteries : j'adore aller à Bruxelles ! A Charleroi, peut-être un peu moins, mais je m'y rendrai avec grand plaisir dès que s'ouvrira la nouvelle aérogare. De même, j'attends avec impatience la nouvelle aérogare de Liège Airport, qui promet d'être un petit joyau. En tout état de cause, la différenciation se fait sur ce que je viens d'expliquer : une infrastructure appropriée, dimensionnée comme il le faut — pas exagérée — et avec des prix correspondants, évidemment.

Encore une fois, je pense que l'avenir de Liège Airport est quelque part " assuré " — je vous accorde que l'expression est audacieuse — de par la proximité et la disponibilité du parc Liège Logistic, qui représente aujourd'hui pour TNT une priorité.

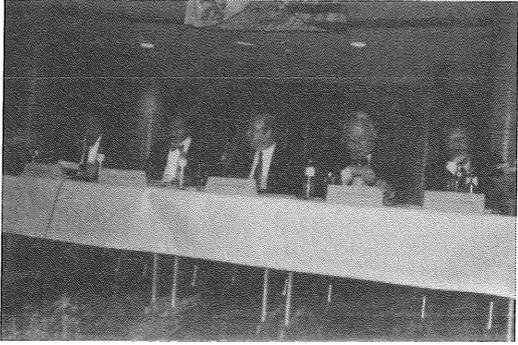
Permettez-moi aussi de dépasser quelque peu le cadre strict de TNT, pour envisager quelles pourraient être les autres opportunités à considérer pour un aéroport tels que Liège. Certainement les vols passagers. Tout d'abord low-cost, évidemment, car ces vols ont besoin

de structures de coûts où l'efficacité prime, et ainsi de suite. Ils s'adressent à une autre clientèle également que les vols classiques, tout en précisant que, ce soir, je n'ai guère pas vu de sacs à dos parmi l'audience ! Ensuite, les charters passagers peuvent certainement être développés. Enfin et toujours au niveau de Liège, les perspectives de liaisons cargo intercontinentales sont importantes. Il y a réellement une place à prendre — et qui est en passe d'être prise par Liège Airport.

Mes conclusions porteront sur l'importance d'un environnement sécurisant et favorable aux investisseurs — on ne le dira jamais assez. L'infrastructure, c'est une chose, les coûts en sont une autre, mais ce qui, aujourd'hui, inquiète le plus les investisseurs avant de se décider, c'est la sécurité de l'environnement où prennent place leurs investissements. Leur attention se porte aujourd'hui plus que jamais sur le cadre juridique, la sécurité, l'environnement. On peut le regretter — et j'ai mes idées là-dessus — mais le fait est que le monde d'aujourd'hui et les grosses entreprises sont gérés par les investisseurs et non pas forcément par les clients. Si, demain, vous voulez attirer les investisseurs à Liège, vous aurez beau indiquer que son aéroport est le plus beau, le plus grand, le meilleur et tout ce que vous voudrez, vous ne les attirerez pas si, dans le même temps, l'environnement que vous leur proposez pour s'établir est non sécurisant (problèmes juridiques, procès et grèves en cascades, etc). L'investisseur manque de confiance ? C'est simple : il ne vient pas placer son argent. Je pense que si cet aspect-là est tenu en mains — bien compris, bien géré — aucun problème n'est surmontable. Si TNT est venu ici, c'est parce qu'un tel consensus existait à l'époque. Nous avons alors été confronté avec tous les acteurs, que nous avons cherché à impliquer, de sorte que tout était bien compris, clair et net. Je suis convaincu que cette expérience favorable peut être renouvelée à l'infini.

A l'évidence, une culture d'entreprise est en voie de développement en région liégeoise. Nous sommes venus nous implanter dans une région qui n'avait aucune tradition aéronautique — en considérant que les activités de Techspace Aero relèvent davantage de la mécanique pointue. L'aérien et la logistique n'étaient pas connus ici ; six ans plus tard, nous pouvons tous constater que cette école a mis des filières en place vers ces métiers de la logistique — avec succès m'a-t-on dit. Pour nous qui sommes dans un secteur de services, cette culture d'entreprise est particulièrement importante. Nous ne sommes pas dans l'industrie lourde, nous ne sommes plus dans ce carcan. Je vous remercie de votre attention.





Questions - Réponses

M. Jean-Claude BALTHASART, Journaliste RTBF

Merci Monsieur Terzakis. Nous allons maintenant passer aux débats.

En attendant vos questions et remarques, je me ferai l'interprète d'une bonne partie du public, en posant une première question assez générale à M. Terzakis, qui vient de nous expliquer l'essentiel des motivations qui ont présidé au choix de TNT pour Liège Airport. Selon vous, quelle est l'éthique développée par les multinationales, qu'elles soient de transport de fret ou passagers ? Quelle est la méthode qu'elles utilisent pour, diront les mauvaises langues, "faire pression" ou "exercer un chantage" sur les pouvoirs publics locaux, pour pouvoir s'implanter ici ou là ?

M. Niky TERZAKIS, Managing Director de TNT Airways

Je vous remercie de poser cette question, tout en supputant que, récemment encore, vous avez très certainement fréquenté les couloirs du Palais de Justice de Liège. Bien.

Certains collègues et confrères sont dans la salle et, devant eux, je peux donc vous dire franchement que c'est un point extrêmement important pour le groupe et qu'à tous les échelons de notre entreprise, l'éthique est prépondérante.

Pour être plus précis, je dirais d'abord que nous ne devons pas oublier que nous nous adressons à des actionnaires. Lorsque nous opérons sur un site comme celui-ci, nous les représentons et, en outre et encore une fois, en situation de forte concurrence, qu'on le veuille ou non. Il va de soi que le management de même que la grande majorité de nos employés et autres se dévouent corps et âme à rendre cette entreprise viable. Toutefois, un actionnaire a la liberté de se poser la question suivante : *tiens, alors que j'investis, pourquoi est-ce que ça ne marche pas ?* Si, après un certain temps, la réponse est : *je continue à investir et ça ne marche toujours pas*, à un moment ou l'autre, éthique ou pas, il sera tenté d'aller voir ailleurs.

Maintenant, ne nous leurrions pas. On entend souvent parler des vols de nuit comme s'il s'agissait d'un "chantage". Pourtant, notre métier n'est pas et n'a jamais été de susciter des vols de nuit ; notre métier est de remplir une mission qui consiste à livrer des colis. Ce que La Poste fait tous les jours, en relevant une enveloppe dans une boîte aux lettres à Virton la Tour pour la livrer le lendemain à Ostende, nous, nous le faisons avec des envois industriels à travers le monde. Nous ne mettons pas un timbre dessus, mais nous livrons bel et bien et nous le faisons à l'échelle planétaire. Forcément, la nuit représentera toujours pour nous une

fenêtre où nous acheminerons — parce que nos clients produisent le jour et veulent voir leurs envois de très haute valeur livrés le lendemain même. Nous ne pouvons donc pas faire autrement que d'utiliser les vols de nuit et, encore une fois, nous les utilisons avec parcimonie ; je vous ai expliqué que seuls 25% de notre trafic empruntent l'air.

Pour répondre encore plus concrètement, si on envisage de faire interdire les vols de nuit, nous ne pourrions tout simplement plus assumer notre métier. Ce n'est pas un choix : nous ne pourrions plus le faire et une partie de l'Europe ne sera plus desservie dans les temps attendus de transits. Dès lors, soit l'Europe continue sur son envol, soit elle accepte de mettre un terme à ces vols, parce qu'elle aura décidé d'être moins concurrente. Mais sachons qu'il deviendra aussi plus facile de commander un produit en Asie via une entreprise Internet basée aux Etats-Unis, pour se le faire livrer dans les soutes d'un avion passager atterrissant à Bruxelles-National. Certes, c'est un peu caricatural... mais guère éloigné de la réalité.

Pour nous résumer, il n'y a donc pas de chantage, mais il faut bien comprendre que le monde est fait de gens qui disposent de droits et qui entendent les mettre en avant. Ne dit-on pas que " le client a tous les droits " ? Nous sommes quant à nous balancés entre ce client, qui insiste et exige le meilleur service, et l'investisseur, qui veut voir son investissement valorisé et sécurisé.

M. Jean-Claude BALTHASART, Journaliste RTBF

Nous avons compris : c'est sans doute ce que d'aucuns appellent l'éthique du profit. Mais voici qu'une question est posée dans la salle.

Question

Comparés aux atouts respectifs de Charleroi, Liège et Bruxelles, que pensent nos orateurs des développements éventuels de Chièvres et des aménagements actuels de Votry ?

M. Pierre KLEES, Président de Brussels International Airport Company (BIAC)

Je peux aisément répondre à cette question puisque nous avons initié une étude en ce sens en l'an 2000, au moment où nous connaissions une expansion considérable de 9% par an et que nous avons atteint 22 millions de passagers pour 700.000 tonnes de fret. Aussi avions-

nous prévu d'avoir un gros problème de saturation. Un problème identique menaçait d'ailleurs Schiphol et de Gaule qui, entre-temps, ont obtenu des pistes supplémentaires. En concertation avec nos collègues du Nord de la France, nous avons donc étudié l'endroit où, en Belgique, on aurait pu, le cas échéant, installer un " nouvel " aéroport. Le seul endroit que cette étude a retenu comme étant disponible est Chièvres. Nous avons donc été les premiers en Belgique à anticiper une telle extension, pour dire que, d'ici 20 ou 25 ans, un nouvel aéroport — pas uniquement belge, mais belgo-français, voire européen — serait nécessaire. Je me souviens même que cela avait été étudié en détail avec Monsieur Philippe Bodson, au moment où celui-ci quittait Tractebel ; j'étais alors convaincu qu'il serait notre futur ministre des transports.

Vous connaissez la suite : tout cela est tombé à l'eau à partir de 2001 pour les raisons bien connues de tous. A cet époque-là et d'une manière générale, le trafic aérien s'est particulièrement mal porté. Les compagnies aériennes enregistraient toutes des pertes ; nous-mêmes reculions et perdions 7 millions de passagers. Aussi avons-nous maintenant une capacité à nouveau disponible, équivalente d'ailleurs à celle déjà utilisée. En clair, nous faisons 15 millions de passagers ; on peut en faire 30. Très logiquement, nous avons donc abandonné toute formule imaginant dans l'immédiat un autre aéroport.

Cela étant dit, je rappelle que, toute estimation, toute conception d'un nouvel aéroport doit d'abord commencer par son accessibilité. Ce n'est pas la peine de faire d'abord un aéroport — comme cela a été fait à l'époque à Bruxelles — pour voir ensuite comment on peut y arriver et en repartir. L'étude déjà mentionnée portait donc sur l'accès et les coûts d'accès à Chièvres, la dernière estimation évaluant l'effort à près de 150 milliards d'anciens francs belges pour un aéroport d'une capacité de 30 millions de passagers et d'un million de tonnes de fret. Chièvres s'est ainsi retrouvé dans le collimateur de M. le Premier Ministre Guy Verhofstadt, qui a essayé d'imaginer pour DHL toutes les autres formules possibles, en ce compris Bierset. En vain, tant il est vrai qu'à mon sens, seul Chièvres autorisait un tel développement... sans pour autant intéresser DHL, qui l'a clairement fait comprendre. Le seul ancrage belge qui les intéresse est Bruxelles, point à la ligne ; à défaut, ils préfèrent s'implanter à Leipzig. La solution à venir sera peut-être un compromis, une sorte de grand écart entre Bruxelles et Leipzig.

Concernant Vatry, je ne pense pas que des développements aussi conséquents y soient praticables, ni souhaités. En effet, tant qu'à organiser un déménagement de cette importance, les opérateurs préféreront carrément délocaliser plus loin, en se rendant à Leipzig en Allemagne, ou même davantage à l'Est. N'oublions pas que d'ici 10 à 15 ans, un déplacement significatif des centres décisionnels de l'activité européenne se sera produit vers les Pays de l'Est. Voilà quelques éléments de réponse à votre question.

Question

Tout d'abord, merci aux organisateurs pour ce colloque sur un thème particulièrement intéressant, ainsi qu'aux conférenciers pour leurs exposés très précis. On l'a bien compris : au niveau des nos trois aéroports que sont Liège, Charleroi et Bruxelles, la localisation géographique est fondamentale. Vos positionnements respectifs sont autant d'atouts pour vos clients que sont les compagnies aériennes, que ce soit pour le transport de personnes ou de fret.

Ma question est la suivante : quels services mettant cette fois en œuvre des moyens industriels et essentiellement aéronautiques souhaitez-vous prioritairement développer ? De façon, bien entendu, à mieux positionner encore les aéroports que vous représentez et afin de vous permettre d'attirer de nouvelles compagnies clients.

M. Luc PARTOUNE, Directeur général de la Société Aéroportuaire de Bierset (SAB)

En ce qui nous concerne, nous essayons de développer sur le site de l'aéroport des services "accessoires" — en fait d'une importance cruciale pour notre développement futur. Nous pouvons distinguer deux filières particulièrement intéressantes et pour lesquelles la Région wallonne investit beaucoup.

D'une part, la filière "maintenance aéronautique" : il existe en Wallonie un organisme public appelé le WAN, qui cherche à développer tous les métiers dans le secteur aéronautique au sens large. En Wallonie, nous avons la chance de disposer d'un secteur et tissu industriels actifs dans le domaine aéronautique au sens large, qui touchent autant les moteurs que les fuselages. Nous avons vraiment une expérience et un savoir-faire à faire valoir. Je pense qu'à la faveur d'implantations importantes d'opérateurs aériens à Liège Airport, des besoins importants en matière de maintenance aéronautique se feront sentir. Certes, c'est un domaine dans lequel nous ne sommes pas encore suffisamment forts ; nous allons encore trop souvent chercher de la main d'œuvre à l'étranger et nos centres de formation spécialisés dans le secteur sont encore insuffisamment touffus. Il nous faut donc réfléchir plus avant dans ce domaine-là, que j'estime quant à moi prometteur, créateur d'emplois, notamment à haute valeur ajoutée. Pareil développement pourrait soit stabiliser, soit en tout cas mieux ancrer des compagnies qui viendraient s'implanter chez nous.

L'autre secteur, c'est celui de la formation en général. Je crois que toutes les Hautes Ecoles, l'Université de Liège et le Forem ont développé ici des compétences en matière de formation. Développer par exemple des modules de formations adaptés à tous ces métiers pourrait donc se révéler être un autre secteur porteur, au niveau de la région liégeoise. L'an dernier, nous avons organisé, avec l'asbl Take Off (association de lobbying pour le

développement des activités économiques de l'Aéroport de Liège et environs), une journée portes ouvertes sur les métiers de l'aéroport. Nous avons été surpris de constater qu'il y avait plus de 50 métiers différents exercés sur le site, avec des compétences spécifiques et donc des formations différentes pour les atteindre. C'est certainement un des atouts que nous pouvons essayer de développer ici, sur l'aéroport. Un centre de formation y toucherait ainsi tous les métiers concernés ; ce serait sans doute une activité qui permettrait d'attirer à nouveau des emplois originaux sur la région.

M. Pierre KLEES, Président de Brussels International Airport Company (BIAC)

J'aurai sans doute une approche un peu différente de celle de mon ami liégeois.

Le service que l'Aéroport de Bruxelles-International peut offrir correspond précisément au vœu le plus cher des compagnies aériennes, du moins passagers, à savoir une réduction maximale des temps d'escale, afin de permettre les rotations les plus nombreuses possibles. Un avion, c'est un peu comme un navire et pour toute compagnie aérienne — Monsieur Terzakis ne me contredira pas à cet égard — la place d'un avion est dans les airs et non pas au sol. Un avion au sol immobilise des capitaux, donc de l'argent. Je crois donc que nous pouvons encore réaliser de grands progrès, utiles et appréciables, en ce sens. D'une part, par une gestion très pointue, informatique et automatique, des localisations des avions, avec notamment et d'autre part : le moins de parking possible, des contact-gates guidées automatiquement, des tapis roulants améliorés... Bref, toute une série de techniques extrêmement affinées devraient permettre aux avions de rester au sol le moins longtemps possible, tout en respectant à la lettre les ponctualités prévues. Parce que, quand vous êtes un des meilleurs, si pas le meilleur aéroport européen en terme de ponctualité, le retard moyen de décollage est encore de 14 ou 15 minutes, ce qui représente quand même un précieux temps perdu, sans compter les coûts de kérosène et tout le "bazar" que cela implique. A mon sens, c'est donc véritablement un élément essentiel pour attirer les compagnies aériennes.

Deuxièmement, la qualité de l'assistance en escale, que ce soit pour les forwarders ou pour les autres. J'entends par là aussi bien le traitement des bagages pour les passagers que le traitement des avions eux-mêmes. L'assistance en escale peut donc devenir un métier en soi, qui, une fois encore et malgré de grands progrès déjà réalisés, n'est pas encore parfaitement maîtrisé.

Troisièmement, l'assistance technique. Tout en sachant que Sabena Technics est bien sûr présent à Zaventem, je distinguerai ici plusieurs types de maintenance, comme pour une voiture : petite et moyenne maintenance d'un côté, grosses réparations de l'autre. Pour ces dernières, on renvoie en général les moteurs chez le constructeur et le fuselage dans les

quelques entreprises spécialisées en Europe. Toujours est-il que la plupart du temps, l'avion peut toujours " voyager ", ou plus exactement se déplacer. Je ne crois donc pas qu'il soit essentiel pour un aéroport d'avoir autre chose qu'une maintenance rapide sur le site — couplée, évidemment, avec le service d'assistance en escale déjà évoqué. Je ne suis pas sûr qu'une usine quasi complète comme Sabena Technics soit un élément fondamental pour attirer une compagnie aérienne.

Voilà donc mes éléments de réponse à la question : réduire le temps en escale, assurer un bon service en escale, réduire l'assistance technique à la petite et moyenne maintenance.

M. Luc PARTOUNE, Directeur général de la Société Aéroportuaire de Bierset (SAB)

Une précision en corollaire de l'intervention de Monsieur Klees. Ce qui vient d'être dit confirme bien les débouchés potentiels existant pour un aéroport tel que Liège, à la défaveur du reste d'un " gros aéroport ".

M. Pierre KLEES, Président de Brussels International Airport Company (BIAC)

Je crois cependant que cette conception qui consiste à opposer les " petits " aux " gros " est dénuée de sens. Je pense qu'un grand aéroport désireux de suivre telle ou telle piste peut offrir un aussi bon service qu'un petit. Permettez-moi cette formule pleine de bon sens : *un bon gros, c'est mieux qu'un petit laid.*

M. Jean-Claude BALTHASART, Journaliste RTBF

Bravo. Nous pouvons apprécier que tout cela se discute avec franchise.

M. Laurent JOSSART, Administrateur délégué de l'Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud (BSCA)

Je préciserai d'emblée que nous devons parfois gérer des problèmes quelque peu plus prosaïques. Ainsi sommes-nous confronté aux problèmes suivants, par ailleurs liés : le marché " mono-client " et la taille " quasi critique " sur deux activités importantes, à savoir la maintenance en ligne et le catering.

Nous n'avons en fait pas réellement atteint la taille critique, mais, du fait que nous travaillons en mono-client et en low-cost, nous n'avons pas pour autant réussi à attirer un caterer spécialisé. En conséquence, lorsqu'un client nous demande de temps à autre du catering pour le mettre à bord, nous devons, soit improviser de manière artisanale avec des restaurateurs locaux, soit faire venir du catering spécialisé depuis Bruxelles. Un exemple frappant : lorsque Ryanair propose et vend du catering à bord, le fournisseur n'est autre que Virgin Express, au travers de sa filiale spécialisée, le groupe anglais Alpha Flight Services.

Deuxième point, c'est la maintenance en ligne. Nous avons réussi à attirer Sabena Technics sur le site de l'aéroport, mais leur présence reste modeste, avec 5 à 10 techniciens tout au plus, pour assurer une maintenance de base, comme l'a signalé Monsieur Klees, une maintenance "en ligne". Dès que les avions ont un problème un tant soit peu conséquent, l'avion est immobilisé et doit repartir à vide. De plus, lorsque des compagnies clients détiennent des modèles d'avions différents de l'habituelle flotte Ryanair, Sabena Technics s'avère souvent incapable d'assurer cette maintenance — ce qui peut limiter le champ de notre activité.

Dans l'immédiat, nous devons donc nous atteler à attirer un caterer professionnel et à offrir un service de maintenance digne de ce nom. En ces deux matières, nous sommes confrontés au principe de l'œuf et de la poule : il nous faudrait davantage de clients pour attirer des professionnels dans ces secteurs et, réciproquement, nous devrions offrir des services plus professionnels pour attirer davantage de clients. Le tout est maintenant d'atteindre une capacité appropriée, celle où vous réussissez enfin à convaincre tout le monde, sans pour autant dépasser votre masse critique... Un exercice de haute voltige.

Question

Une question aux trois administrateurs qui nous ont fait le plaisir de nous présenter leur aéroport respectif. Quid des synergies entre vous ? Il ne me semble pas en avoir entendu parler aujourd'hui. Est-ce quelque chose à quoi vous pensez dans un horizon d'un à quatre ans ? Si on y réfléchit, Bruxelles abrite un "grand classique", Charleroi, un "low-cost" et Liège, un "cargo" (avec un peu d'activité passagers). Dès lors, est-ce si incongru d'imaginer diverses synergies entre vous ?

M. Jean-Claude BALTHASART, Journaliste RTBF

Peut-être un élément à ajouter cette question : en la matière, les pouvoirs publics jouent-ils ou pourraient-ils jouer un rôle de coordination ?

M. Laurent JOSSART, Administrateur délégué de l'Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud (BSCA)

Ma réponse sera assez laconique. Je pense que Charleroi a déjà ouvert la porte à de possibles synergies avec Bruxelles de par son appellation : Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud.

M. Pierre KLEES, Président de Brussels International Airport Company (BIAC)

J'enchaînerai en précisant qu'en l'état, il s'agirait plutôt d'une synergie à coûts négatifs ! Cela étant, si nous reprenons notre arbre stratégique qui nous servait tout à l'heure de modèle de développement, nous y trouvons une branche appelée "alliances", qui se subdivise en "alliances internationales" (trouver un investisseur, un opérateur ou un constructeur industriel) et "alliances domestiques". Personnellement, je suis absolument convaincu qu'il existe des potentialités de synergies et d'accords entre les aéroports belges. Je ne l'ai jamais caché : j'ai toujours vu d'un excellent œil le choix qu'avait opéré Bierset pour la niche spécifique qui est la sienne. Je suis donc persuadé qu'il y aura des accords à terme ; Bierset a d'ailleurs pris 25% d'ADP Management, ce qui est un signe qui ne trompe pas. J'affirme que ces parts auraient tout aussi bien pu être prises sur Bruxelles, mais la Belgique est ainsi faite que, lorsqu' on est francophone, on hésite à deux fois avant de s'allier avec ceux que l'on considère être néerlandophones, parce qu'ils se trouvent à Zaventem. Ce qui me rappelle d'ailleurs la boutade de Monsieur Partoune : Roland Garros était un aviateur, donc Zaventem est un tennisman.

Je crois aussi que des motivations politiques influencent ces choix, ce qui me fait dire : ne mêlons surtout pas les politiques à cette affaire de synergies entre aéroports situés dans les différentes régions du pays ! Politiquement parlant, ça ne marchera jamais ; c'est donc bien une décision d'ordre opérationnel, commercial et industriel qui devra l'emporter. Quand les aéroports seront privatisés et enfin privés, ils n'auront plus cette dépendance vis à vis du pouvoir politique, qu'il soit fédéral, régional ou même communal. En effet et aussi incroyable que cela puisse être, à Zaventem, le pouvoir communal intervient pour une part importante dans la gestion de l'aéroport, ce qui n'est pas du tout compatible avec certains axes de développement que Bruxelles-International se doit de poursuivre. Autrement dit, si les politiques ont le bon goût de ne pas se mêler de nos affaires, je crois que, tôt ou tard, les managers et les organes directeurs des aéroports devenus privés imagineront des rapprochements et concrétiseront des collaborations.

M. Luc PARTOUNE, Directeur général de la Société Aéroportuaire de Bierset (SAB)

Diverses synergies sont tout à fait envisageables à terme. Preuve en est le fait que nous travaillons déjà avec la BIAC. Davantage comme client, il est vrai, puisque nous achetons des services développés par la BIAC en tant que gestionnaire d'aéroports : gestion commerciale, administration du terminal, programmes informatiques, etc. Nous sommes évidemment intéressés par l'expérience de Bruxelles-National et de la BIAC, tout simplement parce que nous sommes tous belges avec, quoi qu'on en dise, de mêmes habitudes de pensées. Je vous assure qu'on est parfois stupéfait des fossés culturels existant encore entre les divers pays européens. Je pense donc que notre connivence naturelle est un atout que nous pouvons et devons développer. En outre, je dirais de façon un peu simpliste que si Bruxelles et Liège sont sur des courbes de croissance, il ne s'agit pas de courbes de croissance conflictuelles. Au contraire, nous avons plutôt les mêmes concurrents, qui sont Amsterdam, parfois Paris ou Luxembourg dans le domaine du cargo. Croyez-moi, ce sont des concurrents autrement plus redoutables pour nos activités.

Donc, le fait de concentrer des forces sur un petit pays, notamment dans le domaine du cargo comme développé à Liège et à Bruxelles, ne peut avoir qu'un effet positif sur le développement global de l'activité en Belgique. Que cela passe notamment par des accords au niveau de l'actionnariat, c'est une autre histoire. Dans les faits, c'est probablement d'abord par des stratégies économiques communes — comme l'a évoqué Monsieur Klees — que s'opéreront les synergies.

M. Laurent JOSSART, Administrateur délégué de l'Aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud (BSCA)

Quand on regarde l'activité low-cost en Europe, on constate que la plupart des aéroports où Ryanair est par exemple implanté sont des sites appartenant à de grands aéroports situés à proximité.

Je vous rappelle les principaux exemples. Francfort-Hahn, un ancien aéroport militaire situé à 100 km de Francfort est une filiale de Francfort-Main, qui est le deuxième plus grand aéroport d'Europe avec 50 millions de passagers. Londres-Stansted, situé à une cinquantaine de km de Londres, appartient au groupe qui possède Londres-Heathrow, le plus gros aéroport européen avec 60 millions de passagers. Même constat avec Trévie, qui appartient à l'aéroport de Venise ou avec Ciampino qui dépend de l'aéroport de Fiumicino, principal aéroport de Rome.

Dans certains pays, il y a donc une volonté claire de répartir l'activité aéroportuaire sur un groupe d'aéroports, avec une offre pour les compagnies traditionnelles plutôt concentrée dans les grands aéroports bien équipés et proches des agglomérations, une offre low-cost, d'une qualité différente et touchant un segment de clientèle différent, plutôt localisée dans les aéroports secondaires, mais — et c'est ce qui interpelle avant tout — avec une gestion qui se veut résolument globale et équilibrée.

M. Jean-Claude BALTHASART, Journaliste RTBF

Au nom de la direction de la Haute Ecole Léon-Eli Troclet, je remercie chaleureusement nos quatre orateurs.

Merci également à vous, public, pour l'accueil que vous leur avez réservé et pour vous être déplacé aussi nombreux, signe de l'intérêt que vous portez au thème proposé : " Quel développement pour nos aéroports ? ".

Tous nos remerciements également à l'asbl Take Off et à la Fondation Jean Boets, pour le soutien apporté à l'organisation et au suivi de cet événement.

La direction de l'école vous invite à présent à un buffet convivial, grâce aussi à la générosité de l'entreprise Pierre Lejeune.

Je vous invite à vous tenir au courant des autres manifestations, régulièrement organisées ici même, au Campus 2000 de la Haute Ecole.

Je vous remercie, en vous souhaitant une excellente soirée.

l'a.s.b.l. CENTRE de COOPERATION TECHNIQUE et PEDAGOGIQUE (CE.CO.TE.PE.)

Un instrument de liaison économie-enseignement

Créée en 1974 par le Conseil provincial, cette a.s.b.l. a pour objectif de contribuer à la promotion de l'économie en y associant le réseau d'enseignement de la Province de Liège.

Par vocation, le Centre de Coopération Technique et Pédagogique est l'instrument privilégié d'une liaison souple et efficace entre le monde économique et l'enseignement.

6 Départements :

CIFOC : Centre d'Innovation et de Formation Continué

FORMULTIMEDIA : Formation par moyens Multimédia

CEFAP : Centre de Formation aux Automatismes de Production

CEFOP : Centre de Formation Continué du Paramédical

HORUS : Centre de Formation Continue et de Recherche en Sciences de l'Information et Sciences Sociales

CEFORS : Centre de Formation et de Recherche Sualem

En collaboration avec des partenaires publics et privés,

nous avons organisé des consultances et formations dans divers secteurs : agriculture, mécanique, construction, informatique, imprimerie, photocomposition, management, communication, pédagogie, auxquels il faut ajouter les domaines spécifiques des départements CEFAP et CEFOP.

Que pouvons-nous vous offrir ?

Des formations :

De l'ouvrier à l'ingénieur industriel, dans pratiquement tous les secteurs professionnels.

Du recyclage ponctuel (quelques jours) à la formation approfondie (plusieurs années).

Notre expérience nous permet de trouver des solutions adaptées à vos problèmes.

Des expertises :

Un expert peut collaborer sur site si nécessaire, à la résolution d'un problème d'infrastructure, d'équipement, de ressources humaines.

Des productions de supports multimédia :

Des supports écrits, audiovisuels ou informatiques peuvent être réalisés et produits pour vos formations.

a.s.b.l. CE.CO.TE.PE.

**Centre de Coopération
Technique et
Pédagogique**

**Rue du Commerce, 14
B. 4100 SERAING**

**Tél./Fax :
32 - (0)4/338 28 30**



Avec le soutien du Ministère de l'Agriculture de la Région Wallonne

**VOTRE ANNONCE SUR CETTE PAGE ?
C'EST DESORMAIS POSSIBLE**

Il ne vous en coûtera que

100 Euros la demi-page

200 Euros la page complète

pour une double parution

**Les brochures de la Fondation Jean Boets
sont largement diffusées
auprès d'un public de décideurs et d'acteurs
des milieux politiques, socio-économiques et pédagogiques**

N'HESITEZ PAS A NOUS CONTACTER

FONDATION JEAN BOETS ASBL

Rue du Commerce, 14
4100 SERAING

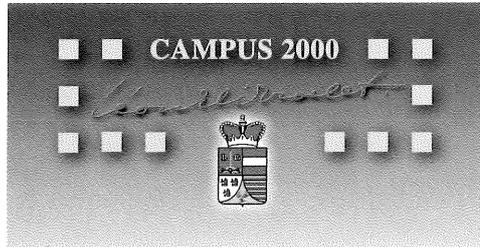
Tél. : 04 330 73 47 — 04 330 74 28
Fax : 04 338 28 30

Editeur responsable :
Philibert CAYET, Président de la Fondation Jean Boets
Rue de Montegnée, 144 — 4101 JEMEPPE S/M

Avec le soutien de la Région Wallonne et de la Province de Liège - ENSEIGNEMENT



Une organisation de la Haute Ecole Léon-Eli Troclet



Une publication de la Fondation Jean Boets asbl

Editeur responsable :
Philibert CAYET,
Président de la
Fondation Jean BOETS

Rue de Montegnée, 144
4101 JEMEPPE
Tél. : 04/233 87 61

