

AFRICAN Digest

ACIA Aero Leasing Group CEO, Mick Mooney, believes that now is the perfect time for airlines across the continent to grasp the opportunities presenting themselves in the wake of the Covid-19 pandemic. **Vincent Chappard** reports.

Leasing has 'enormous growth potential' in Africa

Africa-based operators have been at the heart of ACIA's activities since its inception around two decades ago. Its aircraft operate in South Africa, Algeria, Angola, Côte d'Ivoire, Gabon, Kenya, Mali, Mozambique and Tanzania. To service these operations, the company has offices in Mauritius and South Africa.

It recently completed deals for four aircraft to Sahel Aviation Service in Mali, one ATR cargo aircraft for Johannesburg's Solenta Aviation, and two aircraft for Air Express Algeria.

Mooney said: "This region presents significant opportunities and these will be greater, post-pandemic. As many of our operators in Africa run domestic flights, its impact has been felt less when compared to others relying on cross-border travel to support their business models."

According to Mooney, operators like Ethiopian Airlines have demonstrated what is possible in Africa. And for other countries to follow suit, he says, national and regional governments must provide airlines – and not just national companies – with financial and regulatory support, while facilitating experienced management teams, but without exercising control.

Mooney said ACIA's strategy differs from some aircraft leasing companies because of its internal capability to own and manage commercial aircraft throughout the process. "In addition to acquiring new, or near-new, aircraft for



lease, we have a very efficient conversion business (IPR Conversions) that enables us to take mid-life and ageing ATR aircraft and convert them for freight," he explained. "This can extend the life of an aircraft by 10 to 15 years."

Mooney believes that commercial aircraft leasing companies will play a larger role in airline funding and liquidity over the coming years.

With freight aircraft forming a growing percentage of the company's portfolio, he said the exponential growth of e-commerce was "very encouraging".

He concluded: "So, basically we are very optimistic for the long-term future of the industry and especially for the niche segment that we support. We believe that 2021 will turn out to be a year of strong growth for ACIA." ■

Opportunity to build the fleet: Commercial aircraft leasing companies will play a larger role in airline funding and liquidity over the coming years.

PICTURE: ACIA AERO LEASING.

SOMMAIRE

LES POTENTIELS DU LEASING EN AFRIQUE

Le DG d'ACIA Aero Leasing Group, Mick Mooney, a déclaré à Vincent Chappard qu'il était temps pour les compagnies aériennes de capitaliser sur les opportunités qui se présenteront à la suite de la pandémie du Covid-19.

ACIA Aero Leasing a récemment finalisé plusieurs opérations en Afrique avec notamment quatre avions vers Sahel Aviation Service au Mali, un ATR cargo pour Solenta Aviation et deux avions à Air Express Algeria.

Les opérateurs basés en Afrique sont au cœur des activités de la société depuis sa création il y a environ 20 ans. Ses avions opèrent en Afrique du Sud, en Algérie, en Angola, en Côte d'Ivoire, au Gabon, au Kenya, au Mali, au Mozambique et en Tanzanie. Elle dispose également de deux bureaux en Afrique (à Maurice et en Afrique du Sud).

« Cette région présente des opportunités significatives et il y aura davantage de développement après la pandémie du Covid-19. Comme beaucoup de nos opérateurs en Afrique font des vols domestiques, son impact a été moindre comparé aux opérateurs dépendant des voyages

transfrontaliers pour soutenir leur modèle commercial », affirme Mick Mooney.

Selon lui, des opérateurs comme Ethiopian Airlines ont démontré ce qui est possible en Afrique.

« Pour que d'autres pays emboîtent le pas, les gouvernements locaux doivent apporter aux compagnies aériennes (et pas seulement aux compagnies nationales) leur soutien financier et réglementaire, et à des équipes expérimentées sans nécessairement exercer un contrôle sur leur gestion ».

Mick Mooney explique que la stratégie d'ACIA diffère de celle de certains bailleurs en raison de ses capacités internes à posséder et à gérer des avions sur tout le process. « En plus d'acquérir des avions neufs ou quasi neufs à louer, nous avons une activité de conversion très efficace (IPR Conversions) qui nous permet de prendre des avions ATR à mi-vie et

vieillissants pour les convertir à des fins de fret. Cela peut prolonger la durée de vie d'un avion de 10 à 15 ans », souligne Mick Mooney.

Les avions cargo constituent une part grandissante du portefeuille de la société et la croissance exponentielle du commerce électronique est très encourageante.

« Nous sommes très optimistes pour l'avenir à long terme de l'industrie et particulièrement pour le segment de niche que nous soutenons. 2021 sera une année de forte croissance pour ACIA car nous ajoutons des actifs à notre portefeuille et nous en visons d'autres. »

Mick Mooney estime que les bailleurs joueront un rôle plus important dans le financement et la liquidité des compagnies aériennes au cours des deux à trois prochaines années. ■