

2
Baromètre
sectoriel

7
Compagnies
aériennes euro-
péennes : contraintes
au changement

+
Les compagnies
du transport aérien :
la libéralisation...
jusqu'ou ?

+
7 Nouvelle demande,
nouveaux entrants **11**
Comment s'adapter ? **14**

PANORAMA SECTEURS

LES PUBLICATIONS ÉCONOMIQUES DE COFACE

SEPTEMBRE 2014

Par les économistes du groupe Coface à Paris



Ce panorama de la rentrée 2014 est consacré tout d'abord à l'évaluation des risques sectoriels dans 14 branches d'activité de trois grandes zones géographiques.

Quelles en sont les grandes tendances ? L'Amérique du Nord est toujours robuste et dynamique, malgré l'épisode de l'hiver du premier trimestre 2014. Les entreprises y disposent d'une bonne assise financière, leur permettant de maintenir les risques à des niveaux relativement bas et de conquérir de nouveaux marchés. Les secteurs en Asie émergente bénéficient d'une croissance soutenue, mais l'épée de Damoclès que les surcapacités font peser sur secteurs comme la construction, la chimie ou la métallurgie est un risque à prendre en

compte. L'assainissement prendra donc du temps. De ce fait, nous déclassons le secteur de la construction en risque élevé, ainsi que celui du papier-bois en risque moyen. En Europe de l'Ouest, les entreprises sortent peu à peu la tête de l'eau. Sans éluder des difficultés liées à une reprise trop lente et inégale selon les pays, nous reclassons les secteurs de la métallurgie et de l'automobile de cette région, de risque très élevé à risque élevé.

Nous proposons ensuite un focus sur le devenir des compagnies aériennes européennes. Ces dernières entrent dans une période charnière qui les incite au changement. Depuis la libéralisation du marché domestique européen en 1997, les pressions concurrentielles croissent à un rythme effréné, qui mettent

les compagnies historiques en difficulté. D'une part, elles n'ont pas suffisamment développé l'offre low cost. D'autre part, les compagnies étrangères du Golfe, d'Asie ou de Turquie captent des parts de marchés grandissantes sur le long-courrier. C'est l'heure du changement pour les grands acteurs européens, désormais devenus les moins rentables au monde. Les évolutions du marché domestique américain, dont la libéralisation est intervenue en 1978, illustrent les avantages et les inconvénients d'une concentration toujours plus poussée. Quel sera alors le scénario pour le ciel européen : une réponse des instances communautaires pour plus d'ouverture dans ce marché si singulier ou l'émergence de « méga acteurs » ?

RETROUVEZ TOUS LES AUTRES PANORAMAS DU GROUPE
<http://www.coface.fr/Actualites-Publications/Publications>

coface
FOR SAFER TRADE

SEPTEMBRE 2014

BAROMÈTRE SECTORIEL

PAROLES D'ÉCONOMISTES


Khalid AIT YAHIA

Direction de la recherche économique, Coface
khalid.aityahia@coface.com


Guillaume BAQUE

Direction de la recherche économique, Coface
guillaume.baque@coface.com


Emmanuelle HIRSCH

Direction de la recherche économique, Coface
emmanuelle.hirsch@coface.com

Principales tendances :

- Amélioration des risques sectoriels en Europe de l'Ouest et stabilité en Amérique du Nord
- Vigilance sur les risques sectoriels en Asie émergente

Malgré une croissance stagnante au deuxième trimestre 2014 en zone euro, les risques sectoriels en Europe de l'Ouest s'améliorent selon Coface qui reclasse en risque élevé les secteurs de la métallurgie et de l'automobile. En Amérique du Nord, la

croissance reste porteuse et Coface maintient les risques sectoriels stables. Enfin elle reste vigilante en Asie, en déclassant la construction et le secteur du papier-bois, compte tenu du processus d'assainissement des surcapacités.

Vous trouverez, ci-dessous, un tableau synthétique des évaluations Coface du risque sectoriel suivi d'une analyse détaillée de 6 secteurs.

EVALUATIONS COFACE DU RISQUE SECTORIEL			
Secteurs	Asie émergente	Amérique du Nord	Europe de l'Ouest *
Agroalimentaire	●	●	●
Automobile	●	●	●
Chimie	●	●	●
Construction	●	●	●
Distribution	●	●	●
Electronique, IT **	●	●	●
Energie	●	●	●
Mécanique	●	●	●
Métallurgie	●	●	●
Papier-Bois	●	●	●
Pharmacie	●	●	●
Services	●	●	●
Textile-habillement	●	●	●
Transports	●	●	●

Sources : Datastream, Coface

● Risque modéré ● Risque moyen ● Risque élevé ● Risque très élevé

* Voir schéma indice de risque de crédit page 6

** Electronique, informatique et télécom

1 AGROALIMENTAIRE

Les perspectives de production mondiale 2014 de céréales et d'oléagineux s'orientent vers un volume record, entraînant dans son sillage les prix à la baisse. Les conditions météorologiques ont en effet été favorables depuis le printemps. L'Amérique du Nord bénéficiera d'une production exceptionnelle de soja aux Etats-Unis. L'Europe attend également un niveau de production élevé de colza, mais doit affronter les conséquences de l'embargo russe pour certaines de ses entreprises. Par ailleurs, la production continue de croître en Asie, en lien avec le développement des classes moyennes.

Europe de l'Ouest

L'activité est restée très dynamique au second semestre (+9,0 % en rythme annuel), grâce à une hausse des volumes de production. Toutefois, certains marchés sont encore à la peine notamment en Italie et en France. Dans un contexte de récoltes abondantes, les prix des produits alimentaires (hors alcool) continuent de baisser en Europe, ce qui pourrait fragiliser la filière sur la seconde partie de l'année. La France étant le pays le plus affecté, les prix à la consommation sont entrés en déflation en juillet 2014 (-0,3 % en rythme annuel). Sur un rythme trimestriel, l'ampleur de la baisse des prix à fin juillet des fruits (-7,3 %) et légumes (-7,5 %) est substantielle dans l'Eurozone et plus marquée en France avec une diminution des prix de 11,6 % pour les fruits. En outre, l'embargo russe sur les produits alimentaires occidentaux fait peser un risque d'engorgement en Europe. La filière laitière semble la plus affectée avec 1,3 milliard d'euros d'exportations⁽¹⁾ en 2013 (+10,3 % par rapport à 2012). Le risque reste moyen, mais l'impact de l'embargo russe est à surveiller.

Asie émergente

La croissance du marché reste soutenue (+4,3 % en rythme annuel), même si la mousson a commencé faiblement. En Inde, le niveau de précipitations à fin août s'établissait à 18 % en dessous de la moyenne des cinq dernières années. Les prochaines semaines seront donc décisives. L'Inde, qui abrite un quart des personnes sous-alimentées dans le monde, développe ses capacités de production. Selon la FAO, la filière halieutique a ainsi doublé sur la dernière décennie devenant le deuxième marché mondial derrière la Chine. A l'échelle régionale, la rentabilité⁽²⁾ du secteur se stabilise depuis fin 2012 à 18,1 % en rythme annuel, mais demeure inférieure aux autres régions. L'Asie émergente se démarque en effet par des exploitations de moindre taille, ce qui contraint leur rentabilité. Par ailleurs, la région Pacifique reste suspendue à un probable épisode météorologique du type El Niño. Le risque demeure moyen.

Amérique du Nord

Les Etats-Unis se dirigent vers une production record de soja et de maïs, ce qui fait chuter les prix de ces denrées au plus bas niveau enregistré depuis septembre 2010. Le volume de production de soja pourrait atteindre un record historique depuis 1998. Alors que la croissance du chiffre d'affaires s'est affaiblie au deuxième trimestre 2014 (+1,8 % en rythme annuel), la filière stocke massivement pour limiter une baisse des prix qui pourrait peser sur la rentabilité, qui s'est stabilisée à 12,7 % en rythme annuel à fin juin 2014.

2 AUTOMOBILE

L'Europe de l'Ouest semble être revenue dans la course, après des années très difficiles. L'Amérique du Nord, poursuit son redressement. L'Asie émergente quant à elle, affiche toujours de bons résultats.

Europe de l'Ouest

A fin juin, les ventes automobiles en Europe de l'Ouest indiquaient 10 mois consécutifs de hausse des ventes. Les constructeurs allemands profitent toujours de leur positionnement dans le premium, ainsi que de leur première place dans les ventes en Chine. Les équipementiers, de leur côté, bénéficient de leur accès aux marchés les plus dynamiques. Au Royaume-Uni, le marché en est à sa seconde année de hausse continue, tandis que l'industrie automobile britannique est une formidable machine à exporter. Les cash-flows

augmentent de 10 % sur un an (à fin juin 2014), et la profitabilité de 2,2 %. Toutefois, plusieurs segments sont toujours déficients, en particulier les distributeurs, premières victimes de la guerre des prix qui rogne leur marge. Enfin, les équipementiers de rang 2 et 3 subissent les contraintes drastiques en provenance des grands donneurs d'ordre de la filière. Cette amorce de redémarrage améliore notre appréciation du risque de crédit, le secteur évoluant dorénavant en risque élevé.

Asie émergente

En Chine, les automobiles continuent toujours de s'écouler sur un rythme effréné. Sur les 7 premiers mois de 2014, les ventes de voitures neuves connaissent une hausse de 11 % par rapport à la même période en 2013. Les cash-flows augmentent de 7,5 % à fin juin 2014, sur un an.

(1) Lait, produits laitiers, fromages, beurre

(2) EBITDA/CA

Le chiffre d'affaires, quant à lui, enregistre une hausse à deux chiffres de 12 %. Le risque demeure modéré. Néanmoins, les mesures prises par les autorités pour enrayer la dégradation environnementale que connaissent les principales villes chinoises font courir un risque aux constructeurs car cela peut freiner la vitalité du marché.

Amérique du Nord

Les ventes américaines d'automobiles totalisent une augmentation de 4,6 % à fin juillet 2014, sur un an. Cette bonne santé s'explique par un environnement économique bien orienté, des taux d'intérêt bas, ainsi que par le désir des

consommateurs d'essayer de nouveaux modèles afin de renouveler une flotte vieillissante. En effet, certains segments du marché semblent florissants tels que les SUV. Le consommateur américain confirme son désir en équipement automobile, mais le segment professionnel tire aussi son épingle du jeu encouragé par des remises tarifaires. De ce fait, les usines continuent de tourner à plein, atteignant près de 90 % en capacité d'utilisation. Les cash-flows augmentent de 24 % à fin juin, sur un an. L'endettement net se résorbe de 9 %, et la profitabilité continue sur sa lancée avec une hausse de 3,7 %. Le risque demeure donc modéré.

3

CHIMIE

La conjoncture du secteur est mitigée en Europe de l'Ouest, où les industriels allemands sauvent les meubles tandis que le reste du continent souffre toujours. En Asie émergente, le secteur est en surcapacité, n'offrant que peu de visibilité sur la stabilité financière des entreprises chimiques. Enfin, en Amérique du Nord, les perspectives à court terme sont favorables.

« Agressivité commerciale des entreprises d'Asie et du Moyen-Orient dans la chimie de base »

Europe de l'Ouest

Les entreprises allemandes prévoient une timide croissance de leur production (+1 % entre 2013 et 2014) grâce à leur positionnement dans la chimie de spécialité. Néanmoins, les difficultés rencontrées par une grande majorité des entreprises de la zone Europe de l'Ouest ne poussent pas à l'optimisme. L'agressivité commerciale des entreprises d'Asie et du Moyen-Orient dans la chimie de base, exerce une pression à la baisse sur les prix, affectant d'autant les marges. En outre, une situation macroéconomique délicate contraint à ne pas changer notre appréciation du risque, toujours élevée.

Asie émergente

Le risque est toujours élevé en Asie émergente, en particulier en Chine. Les difficultés d'accès au crédit font mener la vie dure aux PME du secteur. Par ailleurs, des capacités de production toujours élevées, ainsi que la méforme profonde de la construction, limitent les espoirs des chimistes chinois. Les stocks s'accroissent, en particulier des dérivés de l'éthylène. L'endettement net augmente de 5 % sur un an à fin juin 2014. A court terme, les perspectives ne sont pas bonnes pour un secteur clairement en surcapacité.

Amérique du Nord

Les chimistes nord-américains disposent d'un avantage coût vis-à-vis de leurs concurrents européens. Leur profitabilité en témoigne, augmentant de près de 12 % à fin juin, sur un an. Cette zone est prisée par les chimistes du monde entier, grâce à son accès à une énergie peu chère, qui est aussi une matière première abondante à faible coût. En outre, la bonne tenue des secteurs de la construction et surtout de l'automobile, offre des débouchés aux entreprises du secteur. Le risque demeure moyen, mais les perspectives sont positives à court terme.

4

CONSTRUCTION

L'appréciation du risque sectoriel diverge selon la région. L'Europe de l'Ouest enregistre toujours une contraction de son activité. L'Amérique du Nord est confiante sur son développement, avec des entreprises profitant d'une croissance solide. L'Asie émergente fait face à une dégradation de son activité, particulièrement en Chine.

Europe de l'Ouest

La construction en Europe de l'Ouest continue à se contracter, exceptés pour le Royaume-Uni et l'Espagne. Selon Eurostat, la production du secteur poursuit sa baisse (-0,5 % en juin 2014 par rapport à juin 2013). Concernant la seule zone euro, la baisse est encore plus forte (-2,3 %).

D'après Markit, le secteur en Allemagne demeure en contraction, sans bonnes nouvelles provenant des permis de construire. En France, la situation est problématique, avec une baisse du nombre des permis de construire à fin juillet 2014 sur un an de l'ordre de 15,7 %. Les mises en chantier continuent aussi de chuter sur la même période, de 10 %. L'Espagne s'en sort mieux, avec quatre trimestres de hausses consécutives, mais qui masquent un marché en convalescence, compte tenu de la gravité de la crise précédente. Le niveau de risque interentreprises continue d'être élevé.

« Les images de villes fantômes en Chine hantent désormais les investisseurs. »

Amérique du Nord

Les entreprises profitent du dynamisme économique. Les voyants sont au vert d'après le Census Bureau, avec une hausse des permis de construire résidentiels de 8,1 % en juillet 2014 par rapport à juillet 2013. La baisse du chômage et les taux d'intérêt bas favorisent l'accès des ménages à la propriété. Néanmoins, les niveaux pré-crise sont loin d'être atteints, et les entre-

prises demeurent fragiles, après un hiver difficile, et une très probable hausse des taux d'intérêt. La profitabilité stagne (1 % à fin juin 2014, sur an), ainsi que les cash-flows (+0,8 %) Le risque demeure moyen.

Asie émergente

Le secteur de l'immobilier en Chine est en surcapacité. Dans plusieurs grandes villes du pays les développeurs immobiliers rencontrent d'énormes difficultés pour écouler leur stock (près de 10 % de taux de vacance dans les grandes villes), malgré les rabais consentis. Les prix sont donc orientés à la baisse, affectant le secteur de la construction. En effet, les conditions de crédit sont devenues plus drastiques. En outre, les autorités locales ont vu leurs dettes augmenter ces dernières années, et ne peuvent donc plus participer au financement de l'acquisition des terrains constructibles. Les images de villes fantômes, déjà connues en Europe du Sud, hantent désormais les investisseurs. De ce fait, les entreprises du secteur de la construction voient une hausse de l'endettement net de l'ordre de 7 % à fin juin 2014, sur un an. La dégradation du risque de crédit interentreprises est bien amorcée, nous déclassons ce secteur en risque élevé.

5 MÉTALLURGIE

Sur les six premiers mois de 2014, la production mondiale d'acier brut a atteint 821,3 millions de tonnes (Mt) soit une progression de 3,1 % par rapport au premier semestre 2013. La croissance provient essentiellement de l'UE28 (+3,8 %) et de l'Asie (+2,9 %). L'Ukraine voit, quant à elle, sa production reculer de 6 % en juin. Bien que l'environnement soit favorable à la progression de la demande globale, les surcapacités impactent durablement le secteur.

Europe de l'Ouest

Le premier semestre 2014 confirme le frémissement apparu en ce début 2014. Le chiffre d'affaires des entreprises repart à la hausse (+3,9 % sur 12 mois glissants), et leur endettement baisse. Il s'est réduit de 2,42 % sur le premier trimestre et n'a quasiment pas augmenté sur le deuxième trimestre. En parallèle, leur rentabilité s'améliore fortement. Cela est dû en particulier à la reprise du secteur automobile dans divers pays européens comme l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie et la Pologne. L'automobile représente 18 % des débouchés de la sidérurgie. Bien que les investissements reprennent, l'Europe reste handicapée par ses surcapacités (estimées selon l'UBS à 20Mt), une restructuration du site (fermeture partielle) d'Ilva pourrait conduire à modérer ces sur-capacités.

Amérique du Nord

Le recul du chiffre d'affaires des entreprises du secteur se poursuit (-6,4 % sur 12 mois glissants), tandis que leur endettement augmente fortement. La production reste stable aux Etats-Unis malgré la pression des importations. Ces dernières ont progressé de 34 % par rapport à la même période 2013, en particulier dans le secteur des tubes.

Asie émergente

La Chine conforte sa place de premier producteur mondial d'acier avec une part de marché supérieure à 50 %. En juin 2014, sa production a progressé de 4,5 %/juin 2013. Les entreprises du secteur, malgré le ralentissement de la construction, connaissent une progression de leur chiffre d'affaires de 8,4 % sur les douze derniers mois. La fermeture de certains sites non rentables a conduit à l'amélioration de leur rentabilité (+13 % sur 12 mois glissants). Les surcapacités chinoises affectent néanmoins le marché en tirant les prix globaux de l'acier vers le bas.

6 PAPIER-BOIS

Internationalisation, plus « vert », innovation sont les trois termes qui caractérisent le mieux ce secteur. Sur les douze derniers mois, les entreprises du secteur, ont vu, au niveau mondial, tant leur chiffre d'affaires progresser de 5,5 % que leur rentabilité (+6,5 % sur 12 mois glissants). Plusieurs facteurs contribuent à cette croissance : le dynamisme de certains sous-segments comme les produits d'hygiène, la volonté des autorités chinoises de fermer des sites obsolètes (3,97 millions de tonnes/an de capacité devraient disparaître en 2014) pour assainir le marché. Toutefois, ces dernières ont un impact sur les prix. Orientés à la baisse, ils fragilisent les marges des entreprises et favorisent indirectement le mouvement de consolidation en cours depuis plusieurs années.

Europe de l'Ouest

La rationalisation se poursuit en Europe avec la fermeture de sites non rentables ou non stratégiques. Les entreprises du secteur voient leur chiffre d'affaires repartir à la hausse (+7,9 % sur douze mois glissants), leurs cashflows augmentent légèrement (+1,7 %). Les difficultés du secteur de la construction impactent à leur tour le secteur bois.

Amérique du Nord

Dynamisé par la croissance du secteur construction en Amérique du Nord, la production de bois devrait croître d'environ 5 % avec une répercussion positive sur les prix et sur les entreprises qui voient leur chiffre d'affaires progresser de 4,2 %. Cependant leur rentabilité reste très faible.

Asie émergente

La Chine a dépassé les Etats-Unis en ce qui concerne la production de papier. Le rôle croissant de l'innovation dans l'industrie papetière ainsi que le démarrage de nouvelles unités de production lui permet de se positionner sur le marché du papier « low-cost ». Les entreprises du secteur voient leurs profits progresser de 10 % sur les douze derniers mois et leur endettement se réduire d'autant (-11 %). Néanmoins, une remontée des défaillances chinoises dans le secteur papier nous amène à déclasser le secteur en risque moyen.

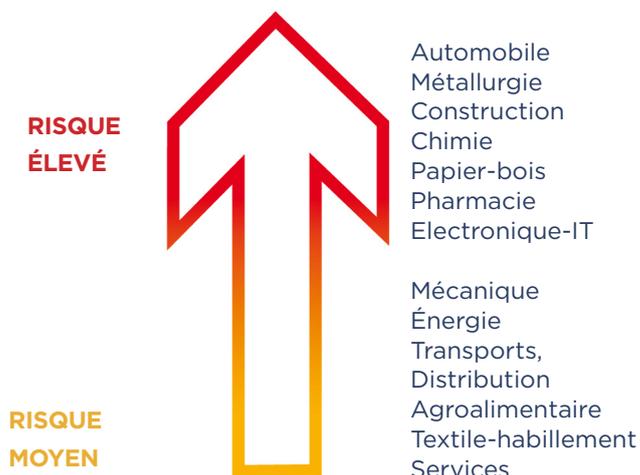
Méthodologie d'évaluation Coface du risque sectoriel

Les évaluations Coface se fondent sur des données financières publiées par plus de 6 000 entreprises cotées, issues de trois grandes zones géographiques : Asie émergente, l'Amérique du Nord et l'Union européenne à 15.

Notre indicateur statistique de risque de crédit synthétise simultanément les évolutions de cinq indicateurs financiers (évolutions du chiffre d'affaires, de la profitabilité, du taux d'endettement net, du cash-flow, et de la sinistralité observée par notre réseau).

Évaluation du risque sectoriel

Hiérarchie des secteurs en Europe de l'Ouest



DOSSIER

COMPAGNIES AÉRIENNES EUROPEENNES : CONTRAINTE AU CHANGEMENT

PAROLES D'ÉCONOMISTES



Guillaume BAQUÉ

Direction de la recherche économique, Coface
guillaume.baque@coface.com



Antoine COMPS

Direction de la recherche économique, Coface
antoine.comps@coface.com

« Les compagnies aériennes européennes butent sur la concurrence agressive de l'Asie et comptent parmi les moins rentables du monde »

Le marché unique de l'Union européenne (UE) ne s'est concrétisé qu'en 1997 pour le transport aérien. Depuis lors, les compagnies historiques subissent la nouvelle concurrence du low cost sur leurs vols court et moyen-courriers. Mais une autre concurrence se développe encore plus rapidement et concerne cette fois-ci le long courrier : les compagnies du Golfe. Leurs trafics, capacités et rentabilités croissent plus rapidement

que dans n'importe quelle autre région du monde. Et depuis peu, leurs prises de participations dans des compagnies de l'UE s'accroissent faute d'obtenir de nouveaux droits de trafic. A l'heure où il apparaît vital de capter le potentiel de croissance en Asie, les compagnies européennes butent sur cette concurrence agressive et comptent parmi les moins rentables au monde. Les évolutions observées sur le marché intérieur

américain, libéralisé depuis 1978, sont riches d'enseignements. Accroître la rentabilité, capter la demande là où elle est, faire mieux que les nouveaux entrants, tels sont les trois défis majeurs des grands acteurs historiques européens. Sommes-nous alors à l'aube d'une nouvelle vague de consolidation à l'instar de ce qui s'est produit aux Etats-Unis ?

1

LES COMPAGNIES DU TRANSPORT AÉRIEN : LA LIBÉRALISATION... JUSQU'OU ?

Le commerce mondial de transport aérien de personnes s'est développé après la première guerre mondiale pour une clientèle aisée ou professionnelle. Il était alors caractérisé par une demande faible, notamment en raison des risques opérationnels amplifiant les coûts d'exploitation. Les pouvoirs publics ont largement soutenu l'ensemble du secteur d'activité afin d'assurer sa viabilité. Dans ce contexte, les compagnies n'ont pas engagé de compétition par les prix en proposant des services haut de gamme inefficients⁽¹⁾.

La convention de Chicago encadre depuis 1944 le développement du trafic aérien mondial. Alors adoptée par 52 nations, elle dénombre désormais 191 membres. Elle octroie la pleine souveraineté des États dans la gestion des conditions de dessertes et de survol de l'espace aérien, et définit par ailleurs neuf libertés de circulation pour lesquelles les États s'accordent⁽²⁾.

Tableau n° 1

Trafic de passagers par régions

2013	Passagers (millions)	#	Passagers/km (milliards)	#
Asie et Pacifique	1 008	1	1 785	1
Europe	817	2	1 556	2
Amérique du Nord	815	3	1 505	3
Amérique latine	230	4	303	5
Moyen-Orient	161	5	500	4
Afrique	76	6	134	6
Total	3 103		5 782	

Source : OACI, domestique et international

(1) T.H. Oum, A. Zhang, X. FU (2010), Air transport liberalization and its impact on airline competition and air passenger traffic, décembre
(2) OACI (2004), Manuel de la réglementation du transport aérien international

La libéralisation des marchés a largement participé à la démocratisation du transport aérien. Dès 1978, le « *Airline Deregulation Act* » aux Etats-Unis a dynamisé le marché intérieur. Les pays européens ont alors été fortement incités à développer des accords bilatéraux provoquant un doublement du trafic sur leur territoire entre 1982 et 1993⁽³⁾. L'Europe est désormais le deuxième marché mondial (tableau n°1, page 7) derrière l'Asie Pacifique qui depuis 2011 est devenue le premier. Le secteur assure 7 millions d'emplois (1,9 % du total) et 440 milliards d'euros de retombées économiques en 2013 (2,8 % du PIB européen⁽⁴⁾).

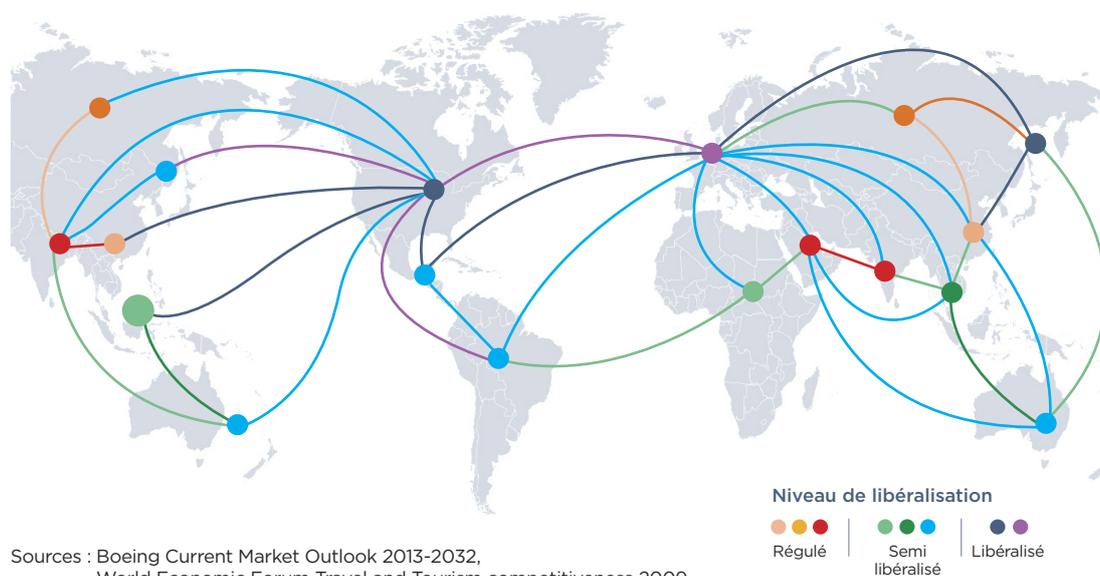
« Depuis 2011, l'Europe est le deuxième marché mondial derrière l'Asie Pacifique »

Un mouvement de globalisation de l'économie

La libéralisation du secteur aérien est un mouvement en phase avec la mondialisation de l'économie entraînant l'émergence de nouveaux acteurs, sans distinction de nationalité. C'est en outre le principal catalyseur dans le développement du trafic qui stimule à son tour une nouvelle demande, car la libéralisation engendre une diminution des prix. Mais dans un environnement délimité par la convention de Chicago de 1944, les cadres réglementaires entre pays s'organisent autour de traités bilatéraux⁽⁵⁾ (graphique n°1) dont l'existence même crée des obstacles à un développement optimal du marché.

Graphique n° 1

Niveau de libéralisation du marché aérien entre les régions du monde



Dans ce contexte, les compagnies se sont organisées sous forme d'alliances afin de garantir au consommateur une continuité de service pour des vols long-courriers : Star Alliance (27 % de parts de marché), SkyTeam (20 %) et Oneworld (15 %). Les réseaux se sont donc étendus en dépit des accords bilatéraux, grâce aux partages de droits de trafic entre compagnies d'une même alliance.

Un marché unique en Union européenne

Alors que le marché interne américain s'est ouvert à la concurrence en 1978, l'UE a progressivement libéré son marché intérieur à partir de 1987, et ce jusqu'en 1997. Depuis lors, toutes les compagnies aériennes européennes peuvent réaliser des liaisons entre les aéroports de l'UE sans restriction de trafic et fixer librement leurs prix. Mais le trafic intérieur demeure inaccessible aux compagnies étrangères non domiciliées en UE. La création du marché unique a permis à de nouveaux acteurs d'intégrer le marché pour l'essentiel en appliquant un positionnement low cost (encadré 1, page n°10). Le nombre de transporteurs aériens est ainsi passé de 135 à 152. Cette situation a même créé une concurrence sur certaines liaisons peu desservies, provoquant une baisse des prix substantielle. A ce titre, le nombre de liaisons desservies par plus de deux concurrents a augmenté de 415 % entre 1992 et 2012 pour atteindre 479 liaisons⁽⁶⁾.

Mais la libéralisation a des limites : le cadre européen conserve des règles de contrôle et de propriété des compagnies aériennes pour garantir la protection des intérêts communautaires. La prise de participation d'une compagnie de l'UE par un actionnaire étranger (non UE) est limitée à 49,9 % contre 25 % aux Etats-Unis.

(3) N. Lenoir (2007), Is competition possible in the airline industry, septembre

(4) (Europe au sens large avec Turquie et Russie), ATAG Economics (2014), Aviation: Benefits Beyond Borders, avril

(5) Air services Agreements (ASAs)

(6) Données OAG

Si le concept de restriction dans la prise de participation apparaît clair, le concept de contrôle l'est moins. Il est en effet difficile de contrôler l'influence d'un actionnaire même minoritaire. A ce titre, la compagnie helvétique Darwin opère désormais sous le nom d'Etihad Regional après une prise de participation de 33 % de la compagnie éponyme des Emirats arabes unis.

Mais certains responsables au sein de la Commission européenne s'expriment pour davantage de libéralisme, notamment son commissaire aux transports, Siim Kallas, qui considère les restrictions de capital comme obsolètes et nuisibles (7). Par essence globalisé, le secteur aérien ne présente pourtant aucune compagnie aérienne détenue par des actionnaires internationaux. La Commission européenne s'exprime en faveur d'une libéralisation accrue du marché aérien. Libéralisation qu'elle qualifie comme «la meilleure base possible pour le développement des relations internationales dans le domaine de l'aviation (8)». En soulignant toutefois l'importance d'une concurrence loyale, reposant sur une convergence réglementaire.

Actuellement, de nombreux accords de ciels ouverts ont été adoptés en bilatéral avec des pays hors UE. A ce titre, la Commission européenne a rappelé la nécessité d'adopter une position communautaire. Ces accords bilatéraux avec des pays non membres fragilisent la coordination d'une libéralisation plus audacieuse. Ce rythme non contrôlé pourrait accentuer les pressions concurrentielles sur les acteurs historiques européens. Selon le président d'honneur d'Air France-KLM, Jean-Cyril Spinetta, «23 ou 24 pays de l'UE ont déjà signé des accords de ciel ouvert (avec les pays du Golfe, ndlr) (9)». Mais la France et l'Allemagne continuent de résister.

Une pression concurrentielle croissante

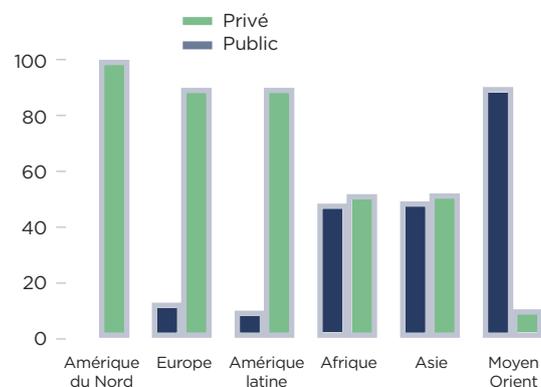
La concurrence sur le marché des long-courriers a été profondément modifiée par les nouveaux entrants issus du Golfe. Bien que l'existence de pratiques déloyales de la part de ces compagnies ne puisse être démontrée, notamment en raison de leur opacité concernant Etihad et Qatar Airways, leur actionnariat à majorité public (graphique n°2) témoigne de leur statut de fer de lance de la région à travers le monde.

Face à une accélération des prises de participations de compagnies étrangères, notamment du Golfe, la Commission européenne a accentué ses enquêtes. En avril 2014 elle a lancé des investigations (10) sur une série d'opérations (tableau n°2) visant à vérifier le contrôle effectif lié à ces prises de participations. En septembre elle étudiera également l'acquisition de 49 % d'Alitalia par la compagnie Etihad des Emirats arabes unis.

En juin 2014, Air France-KLM et Lufthansa se sont associées dans un courrier pour demander à la Commission européenne de prendre toutes les mesures appropriées pour assurer des règles du jeu équitables. Ces propos ont directement visé les compagnies du Golfe. Le président d'Emirates, James Hogan, a d'ailleurs déclaré que «certaines compagnies traditionnelles utilisent la Commission européenne pour nous contrer au lieu de nous affronter (11)».

Graphique n° 2

Actionnariat (moyenne régionale pondérée par le nombre de sièges disponibles par kilomètres parcourus) en %



Source : IATA

Tableau n° 2

Investigations de la Commission européenne (avril 2014)

Actionnaire	% capital	Cible	Date
 Etihad	29 %	 Airberlin	12-2011
	33 %	 Darwin Airlines	11-2013
 Delta Air lines	49 %	 Virgin Atlantic	12-2012
 Korean Air	44 %	 CSA Czech Airlines	03-2013
 HNCA	35 %	 Cargolux	04-2014

Source : Coface

(7) EU-ASEAN Sommet de l'aviation, Singapour, février 2014

(8) Commission européenne (2012), La politique extérieure de l'UE dans le domaine de l'aviation - anticiper les défis à venir, septembre

(9) Paris Air Forum, juillet 2014, Paris

(10) CAPA (2014), Airline ownership & control. Why might Europe uphold something its officials call stupid, mai

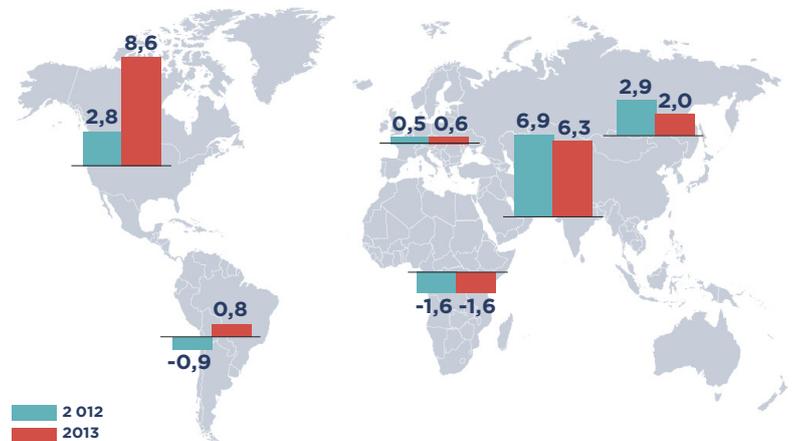
(11) Reuters (2014), Etihad says is buying stakes in Europe to compete, not control, 4 mai

Des compagnies européennes parmi les moins rentables au monde

L'ensemble du secteur européen apparaît ainsi durablement fragilisé par cette nouvelle concurrence. Leurs revenus se sont réduits pour devenir une des régions les moins rentables au monde (graphique n° 3). En 2014, la situation ne semble pas s'améliorer puisque début juillet, Air France a lancé une alerte sur ses résultats en lien avec des surcapacités sur une partie de ses dessertes en Amérique du Nord et en Asie⁽¹²⁾. Lufthansa avait reporté le même problème le mois précédent citant la forte concurrence des compagnies publiques du Golfe⁽¹³⁾.

Outre ces pressions concurrentielles, l'UE pâtit de sous-capacités aéroportuaires liées à un déficit d'investissement. Cette saturation réduirait les perspectives de captation de la demande potentielle et augmenterait les coûts d'exploitation de 50 % d'ici 2050⁽¹⁴⁾. Le principal enjeu consiste à remplacer le système de gestion du trafic aérien dont la technologie est issue des années 1950. Le déploiement du SESAR⁽¹⁵⁾ s'effectuera entre 2015 et 2030 pour un budget total de 2,1 milliards d'euros.

Graphique n° 3
Résultat net agrégé (USD, par passager)



Source : IATA

Encadré 1

LE LOW COST

La libéralisation d'un marché engendre l'apparition de nouveaux acteurs capables de capter des parts de marché grâce à un positionnement original. En brisant une situation monopolistique, les retombées économiques peuvent être importantes. Pour le secteur aérien, ce phénomène s'est pour la première fois matérialisé par le « southwest effect⁽¹⁶⁾» qui désigne les conséquences liées à l'entrée de la compagnie Southwest Airlines sur le marché américain :

- (i) un nouvel entrant augmente l'offre grâce à des prix plus bas ;
- (ii) les acteurs historiques abaissent leurs prix pour contrer cette nouvelle concurrence ;
- (iii) la demande est stimulée et les revenus augmentent pour l'ensemble du secteur.

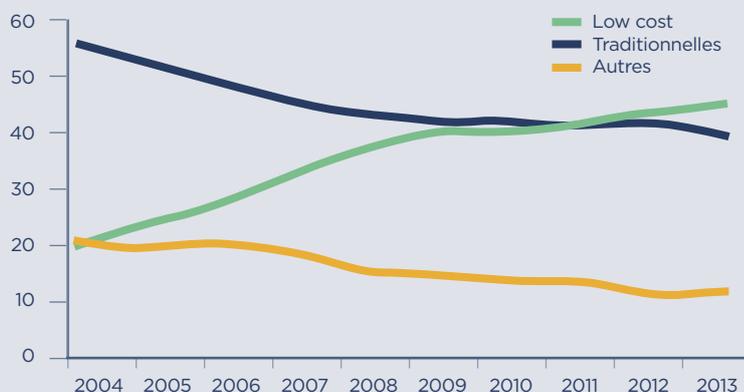
La forte croissance des compagnies low cost stimule la concurrence et améliore la compétitivité de tout un pan de l'industrie aéronautique. De fait, elle appelle à son tour pour

une plus grande libéralisation des marchés internes et internationaux.

Au sein de l'UE, la part de marché des compagnies aériennes low cost a pour la première fois dépassé celle des compagnies traditionnelles en 2012 (graphique n°4). Le développement du modèle low cost pourrait se limiter aux court et moyen-courriers notamment en raison du taux de rotation limité par le long-courrier qui constitue la principale source d'économie. Mais en Europe, Lufthansa a annoncé en juillet 2014 le lancement prochain de liaisons long-courrier sur le modèle low cost, via sa nouvelle marque Germanwings. Les premiers départs sont prévus pour l'hiver 2015 privilégiant les destinations touristiques d'Asie du Sud-Est. Tandis que la compagnie low cost Norwegian propose depuis début juillet de relier les Etats-Unis via Londres.

Cette nouvelle concurrence a largement pesé sur la rentabilité des compagnies traditionnelles, notamment en Europe, et les incite à développer à leur tour une offre low cost. Les habitudes de consommation semblent en effet s'être durablement tournées vers ce modèle pour les liaisons en court et moyen-courriers.

Graphique n° 4
Parts de marché en UE (% de sièges disponibles)



Source : Commission européenne

(12) Air France -KLM (2014), Trafic de juin 2014, juillet

(13) Lufthansa (2014), Lufthansa Group adjusts earnings forecast, juin

(14) SESAR, <http://www.sesarju.eu>

(15) Single European Sky Air traffic management Research

(16) DOT (1993), The Airline Deregulation Evolution Continues: The Southwest Effect, mai

2

**NOUVELLE DEMANDE,
NOUVEAUX ENTRANTS**

En 2013, le transport aérien aura transporté plus de 3 milliards d'individus selon l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI). Lorsque les ménages sont plus prospères, leurs dépenses de voyages augmentent. Ainsi, la croissance du trafic est imputable à hauteur de 60 à 80 % à celle de l'économie ⁽¹⁷⁾ mesurée par le PIB (graphique n°5). La baisse des prix ou la qualité des infrastructures ayant également des répercussions positives sur le taux de pénétration du secteur. Ainsi, le trafic mondial de personnes double tous les 15 ans.

L'augmentation de richesse s'accompagne d'une hausse du trafic

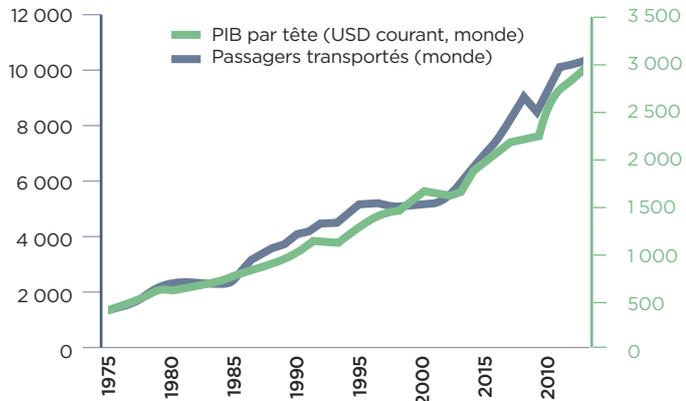
Le niveau de pénétration d'un marché peut se mesurer par le taux d'équipement, défini par le nombre de sièges disponibles par habitants. Les pays ayant un revenu par habitant élevé ont tendance à avoir un nombre de sièges par habitant plus important ⁽¹⁸⁾. Mais ce niveau d'équipement n'est pas le même selon les régions du monde (graphique n°6). En Amérique du Nord, la pénétration du marché semble avoir atteint un plafond. Autrement dit, au-delà 53 000 dollars de PIB par habitant, l'augmentation de la richesse moyenne de ses habitants ne stimule plus la croissance du trafic aérien (+0,5 % de passagers et +3,6 % en passagers-kilomètres ⁽¹⁹⁾ en 2013). Sur ce marché, seuls une baisse des prix ou l'accroissement des liaisons permettent de capter un nouveau segment de clientèle.

Avec près de 51 000 sièges par million d'habitants, le marché européen paraît relativement bien développé. En effet, le rapport du nombre de sièges par million d'habitants sur la richesse par habitant est de 1,75 pour l'Europe contre 1,20 pour l'Amérique du Nord ou encore 2,60 au Moyen-Orient. La libéralisation interne de l'UE et la multiplication de l'offre low cost explique en partie cette situation. Il faut souligner que le périmètre comprend également la Turquie et la Russie qui affaiblissent le PIB moyen par habitant.

Le Moyen-Orient affiche des performances excellentes mais singulières. Elles sont le résultat d'une stratégie des autorités publiques visant à dynamiser la région. Les pays du Golfe ont massivement investi dans leurs infrastructures aéroportuaires, alors que les compagnies publiques sont devenues des instruments pour promouvoir la région à travers le monde. Les capacités sont en effet décorrélatées du marché intérieur peu dynamique qui ne représente que 5,7 % du trafic total en 2013 ⁽²⁰⁾ contre 65 % en Amérique du Nord. Le Qatar dispose ainsi plus de 610 000 sièges pour 1 million d'habitants contre moins de 150 000 en Suisse.

Graphique n° 5

Croissance de l'économie mondiale et nombre de passagers transportés par avion

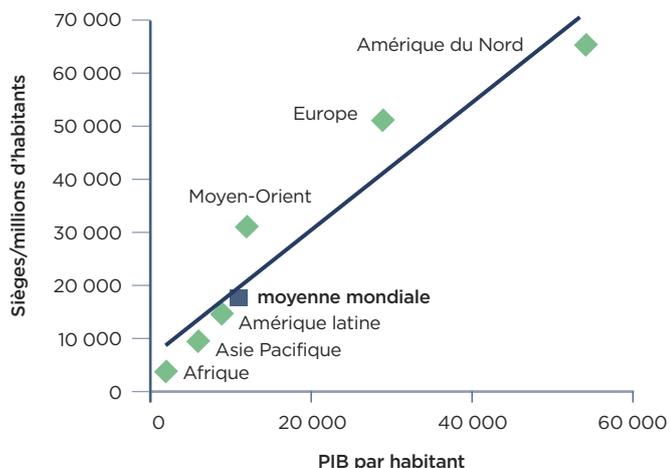


Source : Banque mondiale

D'autre part, il faut noter le fort potentiel de l'Inde dont le taux de pénétration demeure faible. Le pays pâtit en effet d'infrastructures limitées, mais également de taxes élevées sur les produits pétroliers qui freinent l'accès de la population au transport aérien. Depuis septembre 2012, les compagnies aériennes étrangères peuvent détenir une participation dans une compagnie nationale dans la limite de 49 %. C'est une compagnie du Golfe, Etihad Airways, qui a réalisé la première transaction, initiée dès janvier et officialisée en novembre 2013, avec une participation de 24 % dans la quatrième compagnie indienne Jet Airways (17,1 % de parts de marché) ⁽²¹⁾ pour 330 millions de dollars.

Graphique n° 6

Pénétration et maturité du marché



Source : CAPA Centre for aviation

(17) Boeing (2013), Current Market Outlook 2013-2032

(18) CAPA (2014), Air travel rises with a country's wealth. Law of nature, or can government policy make a difference?, juin

(19) Nombre de passagers transportés multiplié par le nombre de kilomètres parcourus

(20) Marché intérieur en passagers - kilomètres, OACI (2013), Annual Reports of the Council

(21) DGCA India (2014), Market share of scheduled domestic airlines

Demain, une demande majoritairement asiatique

L'élasticité entre l'augmentation de richesse et le trafic aérien de personnes apparaît bien plus élevée dans les pays émergents. Pour une hausse de 10 % du PIB, la demande augmente de 20 % contre 15 % pour les pays développés ⁽²²⁾. La classe moyenne émergente s'attend à jouir d'un niveau de vie comparable aux économies développées. Leur demande pour les loisirs fera d'eux le premier marché de transport aérien de personnes d'ici à 2020.

« D'ici 5 ans, la moitié des classes moyennes se situera en Asie »

De plus, ces nouvelles classes moyennes, dont les dépenses quotidiennes et individuelles s'élèveront entre 10 et 100 dollars en parité de pouvoir d'achat, se situeront en majorité en Asie émergente (graphique n°7). Pour saisir la vitesse du développement dans cette région, entre 1992 et 2012, le nombre de vols hebdomadaire en Chine est passé de 2 184 à 52 651 ⁽²⁴⁾. Ce déplacement de la demande nécessite une réponse efficace de la part des compagnies européennes historiques afin de garantir leur position concurrentielle. Car dans le même temps, le marché intérieur asiatique se développe. L'ASEAN se prépare à mettre en place un marché unique libéralisé entre ses membres d'ici 2015 sur le même modèle que celui des 28 membres de l'UE.

Vers un déplacement des hubs

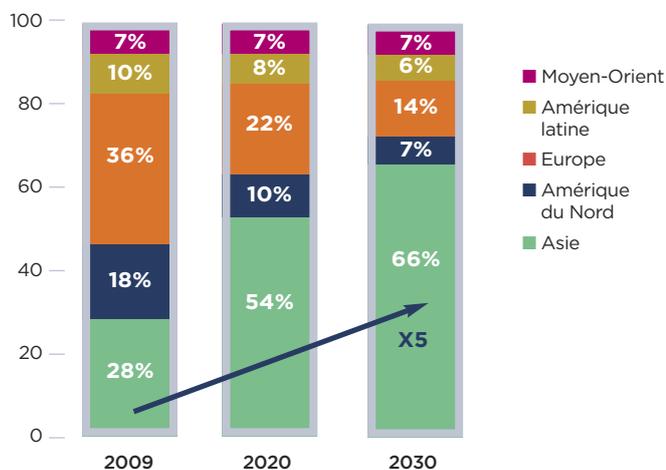
Depuis 2007, la demande en Amérique du Nord est restée molle avec une faible progression de 6 % témoignant de la maturité de son marché. Bien que la situation en Europe soit plus encourageante avec une croissance de 34 % (graphique n°8), elle résulte essentiellement de la performance des compagnies low cost. Les compagnies traditionnelles doivent également affronter le développement substantiel du trafic international à destination ou au départ des pays émergents notamment au Moyen-Orient où le trafic a plus que doublé en 5 ans.

Le plus gros du potentiel de croissance se localise en Asie. En réalisant des escales par les hubs du Moyen-Orient, les routes sont de 20 à 30 % plus longues qu'une liaison directe au départ d'un hub de l'UE. Même si les passagers sont plus enclins à voyager sans escale, l'élasticité au prix dépend de la segmentation de la clientèle. En effet, alors que la clientèle voyageant en business est prête à payer davantage pour éviter une correspondance, ce comportement est plus rare pour une clientèle de loisir dont la propension à dépenser plus est 4 fois plus faible (étude menée sur le marché intérieur aux Etats-Unis ⁽²⁵⁾). Autrement dit, l'avantage concurrentiel lié à la proximité de l'UE à l'Asie doit être modéré et ne saurait justifier une trop grande différence de prix.

Sur cette même route aérienne se trouve la Turquie qui, grâce au développement de la compagnie Turkish Airlines et ses 48 millions de passagers transportés en 2013 (+24 % par rapport à 2012), brigue une part de marché des liaisons UE/Asie (voir encadré page 15). C'est d'ores et déjà la seconde destination de l'UE après les Etats-Unis.

Graphique n° 7

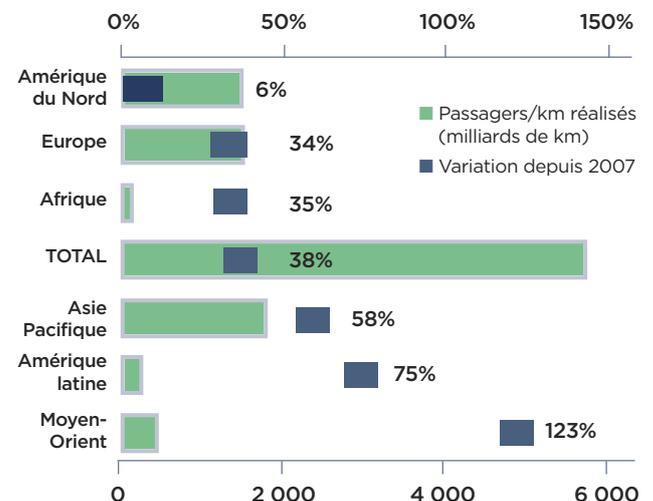
Répartition mondiale des classes moyennes (% du total)



Source : OCDE ⁽²³⁾

Graphique n° 8

Trafic régional



Source : OACI

(22) IATA (2007), Estimating air travel demand elasticities, décembre

(23) H. Kharas (2010), The emerging middle class in developing countries, OCDE

(24) Boeing (2013), Current Market Outlook 2013-2032

(25) S. Hess (2010), Evidence of passenger preferences for specific types of airports

AIR FRANCE KLM

Les compagnies européennes sont parmi les moins rentables au monde. Partagez-vous l'avis du commissaire européen aux Transports, Siim Kallas, lors de sa prise de parole dans Les Echos du 16 juillet 2014 « Une consolidation est nécessaire. [...] Il faut dire que 150 compagnies en Europe, c'est beaucoup trop » ?

En effet, si on compare avec la situation aux US, la situation est totalement différente. Après la libéralisation dans les années 80, l'industrie Américaine a vu une forte surcapacité ainsi qu'une baisse importante du yield (environ -25%) entre 1990 et 2000. Ceci, combiné à une forte poussée des low costs a conduit l'entrée en chapitre 11 des opérateurs traditionnels entre 2002 et 2007. A partir de 2007, la consolidation a débuté avec le rapprochement de Delta et Northwest. Aujourd'hui, les 3 principales legacy détiennent chacune 20% du marché. Au total les legacy ont 74% du marché. Les low cost se sont aussi concentrés, Southwest est l'opérateur principal avec 18% et JetBlue est le seul autre opérateur avec une part de marché supérieure à 5%. Les autres ultra low cost, Spirit et Frontier ont des parts inférieures à 2%. Au total, 8 opérateurs détiennent 96% du marché et seulement 4% sont partagés entre des plus petits.

En Europe, les legacy ont 54% du marché et ne dépassent pas 11%. Les low cost les plus importantes (Ryanair et easyjet) ont respectivement 13 et 8%. Au total, des 150 compagnies, 21 représentent 84% des parts de marché.

La consolidation aux US se caractérise par une forte stabilité des capacités (-0,4% de croissance moyenne par ans sur les 10 dernières années), alors qu'en Europe la croissance est significative (+5,4% en moyenne par an). Le marché Européen est bien plus fragmenté et comporte beaucoup de petites compagnies très actives ! La stabilité des capacités mises en œuvre a contribué au maintien du niveau des recettes (yield). Ce phénomène n'a pas été observé en Europe. La consolidation s'amorce néanmoins, avec les acteurs Pan Européen et devrait conduire au final à 2 à 4 grandes compagnies Pan Européennes point-à-point et à 3 compagnies point-à-point régionales sur des niches.

Il convient enfin de signaler que les autorités américaines ont de facto et de jure favorisé une consolidation autour de leurs transporteurs nationaux en appliquant strictement leur législation limitant l'accès au capital des compagnies américaines par des ressortissants étrangers, et les laissant se restructurer et fusionner dans le cadre des dispositions particulièrement avantageuses de la loi américaine sur les faillites (dites de chapitre 11). La situation est différente au sein de l'Union européenne où des capitaux étatiques communautaires comme non communautaires sont régulièrement investis dans des compagnies dont la viabilité sur le marché n'est plus assurée.

En un peu plus d'une décennie, les compagnies du Golfe sont parvenues à déplacer en partie les principaux hubs d'Europe vers le Moyen-Orient.

Quelles peuvent être les réponses des acteurs européens pour conserver leurs parts de marché sur le long-courrier ?

Les compagnies du Golfe ont connu une progression significative de leurs parts de marché entre l'Europe et l'Asie, en particulier sur l'Asie du Sud Est où ils ont plus de 25% du marché (sur le Japon et la Corée ils sont passés entre 2008 et 2013 de 4 à 15%, sur la Chine, de 4 à 13%, sur l'Australie, de 20 à 40%). Toute la croissance naturelle de ces marchés a en particulier bénéficié aux compagnies du Golfe sur l'Asie du Sud Est. En conséquence, les compagnies majors européennes ont vu leurs résultats fortement baisser sur leurs routes vers l'Asie alors que ces dernières étaient jusqu'ici rentables.

Les temps de trajet sont quasi identiques via les hubs du Golfe vers l'Asie du Sud Est. Les compagnies européennes bénéficient encore d'un avantage dans ce domaine s'agissant des liaisons directes vers le nord asiatique malgré les conditions financières imposées par les autorités russes s'agissant du survol de leur territoire. La concurrence, en particulier sur les liaisons entre l'Europe et l'Asie, va encore se renforcer de manière considérable compte tenu des commandes d'appareils passées par les compagnies du Golfe qui s'élèvent à 600 d'ici 2017.

Les stratégies pour répondre au développement des compagnies du Golfe s'articulent autour des éléments suivants :

- Reconnaissance et acceptation du désavantage compétitif et retrait éventuel des routes les plus déficitaires.
- Amélioration de la compétitivité des compagnies européennes, le cas échéant au travers de régimes sectoriels spécifiques au secteur aérien, afin de pouvoir rivaliser avec ces transporteurs. L'écart de coût unitaire est aujourd'hui estimé être de l'ordre de 30 à 40%.
- Développement de partenariats efficaces avec des compagnies asiatiques notamment afin de remplacer le trafic perdu sur les routes vers l'Europe par du trafic de transfert venant d'Asie sur les hubs de ces partenaires asiatiques. Garantir des connexions performantes.
- Développer un produit de très haute qualité, différenciant par rapport à celui des compagnies du Golfe.
- La maîtrise de l'accès au marché communautaire (droits de trafic) dans l'attente de l'établissement d'un environnement réglementaire assurant les conditions d'une concurrence plus équitable entre l'Union européenne et les Etats du Golfe.

Dans un courrier commun adressé à la Commission européenne, les compagnies européennes ont plaidé pour une réaction commune et forte face à une concurrence jugée déloyale des compagnies du Golfe.

Quelle réaction attendez-vous de la Commission européenne ?

Les compagnies aériennes européennes sont de manière générale attachées au développement d'une concurrence équitable et non faussée par des subventions étatiques. A cet égard, le développement extrêmement rapide de compagnies aériennes étatiques dont certaines basées dans le Golfe persique suscite notamment des interrogations. Le Conseil européen des ministres des transports a à ce sujet demandé à la Commission européenne au mois de décembre 2012 d'engager un dialogue avec les pays formant le Conseil de Coopération du Golfe afin d'examiner les conditions du développement d'une concurrence plus équitable. Ce dialogue s'est engagé à l'automne 2013 et se poursuivra dans les prochains mois.

La question de l'inclusion à terme du transport aérien dans un régime multilatéral du type Organisation Mondiale du Commerce afin de traiter de la problématique des distorsions de concurrence induites par les subventions étatiques est naturellement également posée. Les services de la Commission européenne font en particulier la promotion d'une telle approche au sein des organisations internationales.

Enfin, la Commission européenne a lancé en 2013 une consultation sur l'opportunité de moderniser l'instrument européen de défense commerciale existant et traitant de la problématique des compagnies aériennes de pays tiers bénéficiant de subventions de la part de leur Etat d'origine (Révision du règlement 868/2004). Une proposition en ce sens est attendue dans les prochains mois. Dans ce contexte, les compagnies des groupes Air France KLM et Lufthansa ont demandé aux Commissaires en charge du transport aérien et de la concurrence de veiller à ce que les règles existant en Europe et réservant la majorité du capital et le contrôle effectif des transporteurs établis au sein de l'Union européenne à des ressortissants communautaires soient strictement appliquées dès lors que des investissements de pays tiers sont concernés.

Les services de la Commission européenne disposent en particulier de la possibilité de vérifier que ces règles sont respectées et peuvent, le cas échéant, imposer les mesures qui apparaissent nécessaires afin de limiter le degré d'influence qu'un investisseur non communautaire peut exercer dans la définition de la stratégie d'une compagnie européenne.

Air France et KLM soutiennent une action forte de la Commission européenne sur ces sujets et sont en faveur des initiatives qui pourront par ailleurs être prises par les institutions européennes afin d'améliorer la compétitivité des compagnies aériennes européennes (à l'image des lignes directrices adoptées en 2004 par la Commission dans le secteur maritime et autorisant des régimes sociaux spécifiques pour les personnels mobiles).

Le dynamisme débordant des pays du Golfe

Le Moyen-Orient est un marché singulier dans la mesure où la demande intérieure est quasi inexistante. La région bénéficie d'une position géographique idéale puisque deux milliards d'individus vivent dans un rayon de 4 à 5 heures de vols de Dubaï. Les compagnies nationales véhiculent ainsi l'image de la région à travers le monde. En lien avec leur stratégie de diversification des sources de revenus, le tourisme représente désormais 30 % du PIB de Dubaï. De fait, l'Emirat continuera d'assurer le développement en infrastructures aéroportuaires. L'absence de restrictions de vols de nuit ou de taxes pour les compagnies nationales facilite également l'augmentation des capacités de la région.

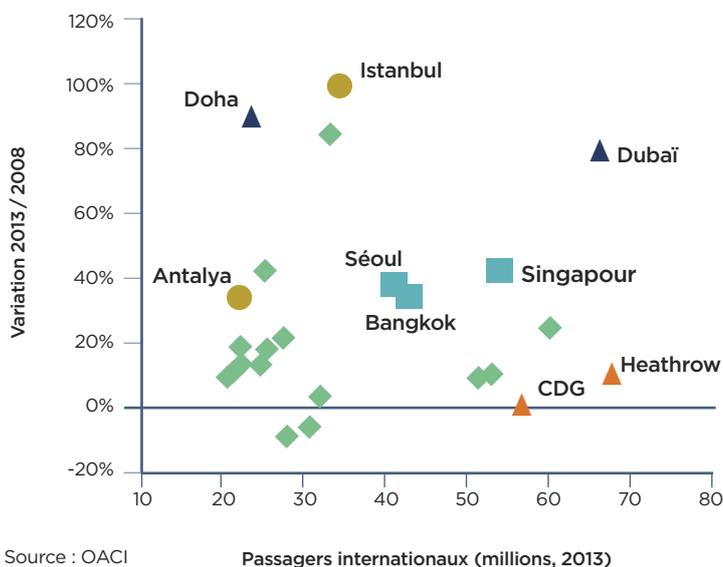
En 2013, elles ont crû de 12 % ⁽²⁶⁾, soit la meilleure performance mondiale, pour représenter 9 % des capacités mondiales derrière l'Asie Pacifique (32 %), l'Amérique du Nord (25 %) et l'Europe (27 %).

L'aéroport international de Dubaï se classe à la 7^{ème} place mondiale avec 66 millions de passagers et à la 2^{ème} place mondiale en nombre de passagers uniquement internationaux.

En 2013, il a accueilli davantage de passagers que l'aéroport de Paris Charles de Gaulle. A ce rythme, il devrait dépasser d'ici à deux ans le premier aéroport européen Heathrow avec ses 72 millions de passagers en 2013. En seulement 5 années, les deux principaux aéroports du Moyen-Orient, Doha et Dubaï, sont parvenus à capter une grande part de la hausse de la demande (graphique n°9).

Graphique n° 9

Top 25 des aéroports par trafic de passagers internationaux



Source : OACI

Passagers internationaux (millions, 2013)

Tableau n°3

Top 5 mondial sur le marché international

Passagers (millions)		Passagers - km (milliards)	
 Ryanair	81	 Emirates	209
 EasyJet	53	 United Airlines	141
 Lufthansa	51	 Lufthansa	139
 Emirates	43	 Delta Air lines	129
 British Airways	34	 Air France	128

Source : IATA

Mais le développement des compagnies du Golfe a d'abord débuté à sens unique avec l'ouverture du marché de l'UE. Les capacités des compagnies étrangères à desservir les aéroports du Golfe sont en effet restreintes. Dans ce contexte, des compagnies historiques, faute de pouvoir efficacement répondre à cette concurrence, perdent une grande partie de leurs liaisons directes en s'associant avec une consœur du Golfe. Ainsi, l'australienne Qantas s'est alliée en septembre 2012 à Emirates qui assure désormais la majorité des liaisons à destination de l'Europe via son hub de Dubaï.

La compagnie Emirates prend la première place mondiale en termes de passagers internationaux par kilomètres parcourus avec une performance de 16 % en 2013, dépassant ainsi de 50 % l'américain United Airlines (tableau n°3). Elle dispose d'une flotte de 217 gros-porteurs, soit deux fois la flotte d'Air France qui en dénombre 110. La compagnie Etihad des Emirats arabes unis a transporté quelques 12 millions de passagers en 2013 (+13 % par rapport à 2012) contre 18 millions (+6 % par rapport à 2012 et +50 % depuis 2009) pour Qatar Airways. Pour compenser les difficultés à pénétrer les marchés internationaux, Qatar Airways a rejoint l'alliance One World en 2012. Mais la stratégie des deux autres compagnies vise davantage à capitaliser sur leur image de marque et n'expriment donc pas le désir d'intégrer une des trois alliances.

Dans ce contexte, les compagnies occidentales, estimant qu'il existe une distorsion de concurrence, mettent en cause les sources de financement de ces compagnies publiques, notamment concernant Qatar Airways et Etihad qui ne communiquent pas leurs états financiers contrairement à Emirates. Mais pour la moins opaque des trois, il faut souligner que son président, le Cheick Ahmed al-Makthoum, est également président de l'aéroport de Dubaï, Ministre des Transports et de la Noor Bank qui finance, entre autres, la flotte d'Emirates.

(26) En nombre de sièges disponibles par kilomètres parcourus, OACI (2013), 2013 : Air Transport Yearly Monitor

Encadré 3

L'IRRÉSISTIBLE ASCENSION DE TURKISH AIRLINES

Efe KALKANDELEN

Analyste à Is Investment, Turquie

Propos recueillis par Seltem IYIGUN, Economiste à Coface, Turquie

Quelles sont les principales caractéristiques du secteur aérien turc ?

Turkish Airlines est la compagnie aérienne porte-drapeau de la Turquie. Istanbul se situe entre l'Europe et l'Asie ce qui lui confère une position géographique de choix pour capter les passagers en transit. Car les passagers qui voyagent d'Europe en Asie, d'Asie en Amérique ou d'Europe vers le Moyen-Orient préfèrent réaliser leur correspondance à Istanbul en raison de sa situation géographique située au milieu de leur route. Turkish Airlines dispose ainsi d'un avantage comparatif par rapport aux compagnies européennes et asiatiques qui obligent leurs passagers à réaliser un vol court-courrier pour relier des villes comme Paris, Amsterdam ou Munich puis un vol très long pour relier leur destination.

Dans l'objectif d'accroître le nombre de passagers en transit et de réduire le temps d'attente entre les correspondances, Turkish Airlines souhaite augmenter la fréquence des vols. Les monocouloirs dont disposent Turkish Airlines permettent de desservir facilement l'ensemble de l'Europe, du Moyen-Orient, de l'Asie de l'Ouest et 80% de l'Afrique à un coût moins élevé que les avions bicouloir. La compagnie est capable de rassembler tous les passagers en transit à Istanbul grâce à ces avions monocouloir pour ensuite les affréter à leur destination finale dans des bicouloirs. C'est une stratégie de réduction des coûts très efficace. D'autre part, les villes du Moyen-Orient demeurent plus éloignées qu'Istanbul des principales destinations.

En Europe, comment les compagnies aériennes vont se développer au cours des 20 prochaines années ?

Les compagnies aériennes des pays émergents ont longtemps observé les compagnies européennes afin d'éviter les mêmes erreurs de business model. L'avantage le plus important réside dans le coût du travail plus faible que pour les compagnies européennes. Dans le secteur aéronautique, le carburant est le premier poste de dépense suivi par la masse salariale. Pouvoir maîtriser un de ces postes de dépenses donne un avantage indéniable aux compagnies des pays émergents. C'est une des raisons pour lesquelles ces compagnies continuent de se développer quand leurs rivales européennes rencontrent des difficultés depuis quelques années.

Comment définir le positionnement stratégique de Turkish Airlines ?

Airlines souhaite créer un groupe aéronautique. Elle applique ainsi une stratégie de prises de participations pour mieux contrôler ses coûts et fournir un service de meilleur qualité via ses filiales spécialisées dans l'ensemble des activités aéronautiques. Par exemple DO&CO pour la restauration, TGS pour les services au sol, THY Opet pour l'approvisionnement en carburant ou encore Turkish Technic pour la maintenance. D'habitude Turkish Airlines réalise des prises de participation à hauteur de 50%. Au total, elle détient 12 filiales.

Quels sont les principaux relais de croissance de Turkish Airlines ?

Le nombre de passagers en transit augmente à grande vitesse. La chute des prix pour des vols domestiques supporte la demande interne. Comme la Turquie est un grand pays montagneux, les turcs préfèrent habituellement utiliser l'avion pour rejoindre leur destination plutôt que la voiture. Le manque d'infrastructures ferroviaires ainsi que la volonté du gouvernement de construire un aéroport à proximité de chaque ville, participent également à soutenir la demande pour le transport aérien.

Comment Turkish Airlines affronte la concurrence des compagnies du Golfe ?

Les compagnies du Golfe ont l'avantage de se fournir avec un carburant bon marché. Habituellement, les actionnaires de ces compagnies sont extrêmement riches ce qui leur permet de ne pas rencontrer de difficultés financières. Il y aura toujours de la concurrence émanant de ces compagnies tant qu'elles souhaiteront devenir les plus importantes compagnies au monde. Le fait que la Turquie profite de sa situation géographique avantageuse, attire plus de touristes que ces pays et dispose d'une demande interne dynamique sont des avantages indéniables. De plus, Turkish Airlines souhaite devenir une compagnie 5 étoiles et si elle y parvient, nous verrons comment cela peut contribuer à jouer en faveur de Turkish Airlines.

3

COMMENT S'ADAPTER ?

Premier marché domestique au monde, les Etats-Unis ont été les précurseurs de la libéralisation du transport aérien de passagers. En octobre 1978, la loi fédérale « *Airline deregulation act* » a mis fin au contrôle du gouvernement fédéral sur l'attribution des lignes, la fixation des tarifs et l'entrée de nouvelles compagnies sur le marché. Alors que 11 compagnies contrôlaient 90 % du marché, 47 nouveaux entrants sont apparus entre 1978 et 1984. Seule la compagnie Southwest est aujourd'hui en activité. En effet, les années 2000 ont été marquées par une vague de consolidations et de liquidations. Le même

scénario s'est répété dans les années 1990. En 2013, seules 4 des 11 compagnies historiques subsistent tandis que la concentration du marché s'est accrue. Les 4 premières compagnies américaines se partagent désormais 69 %⁽²⁷⁾ du marché domestique contre environ 45 % pour les 5 premières compagnies européennes⁽²⁸⁾.

Les Etats-Unis : précurseur ?

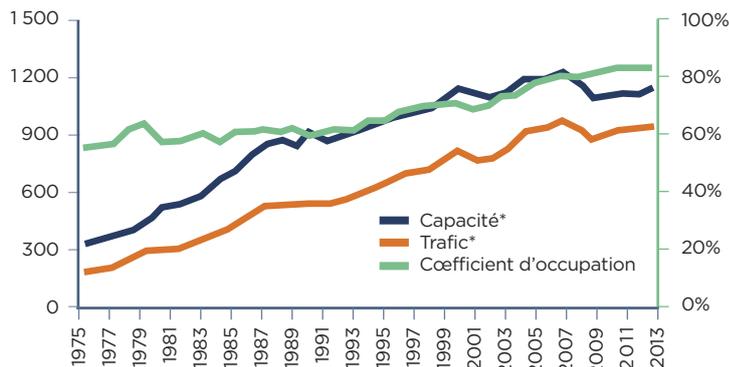
La libéralisation a bouleversé l'organisation des compagnies aériennes. Elle a suscité le passage du point à point au réseau en étoile (hub-and-

(27) American Airlines (et US Airways), Delta Air Lines, Southwest Airlines et United Airlines, www.transtats.bts.gov

(28) Ryanair, Lufthansa, Air France-KLM, Easy Jet et IAG, CGSP (2013), Les compagnies aériennes sont-elles mortelles ?, juillet

spoke), dans lequel les vols court-courriers acheminent les passagers vers un hub à partir duquel sont concentrés les vols long-courriers d'une compagnie. Une telle approche optimise la rentabilité et le remplissage de ses lignes. Cette réorganisation a entraîné une amélioration de la desserte des grands aéroports, mais aussi une réduction de celle des petits aéroports moins fréquentés. La libre fixation des prix a permis une plus grande diversité des tarifs. Le taux de remplissage des avions s'est constamment accru (graphique n°10).

Graphique n° 10
Indicateurs de performance aux Etats-Unis sur le marché domestique



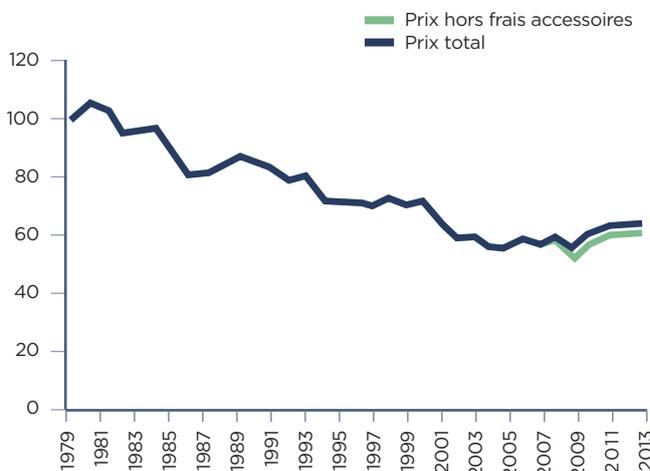
*milliards de passagers-kilomètres

Source : Bureau of Transportation statistics (BTS)

C'est en partie la conséquence du yield management ⁽²⁹⁾ inventé par Delta Airlines en 1984 et généralisé à l'ensemble du secteur. Ces innovations sont aujourd'hui répandues dans le monde entier.

La baisse du prix moyen pour un vol domestique s'est poursuivie jusqu'en 2005 (graphique n°11) en lien avec l'apparition de compagnies low cost dans les années 1980. Le prix réel a ainsi diminué de 40 % depuis la libéralisation du marché domestique.

Graphique n° 11
Evolution des prix réels des vols domestiques aux Etats-Unis (100 = 1979)



Source : Airlines for America

Pendant les années 1990, les compagnies ont bénéficié d'une forte hausse de la demande : le trafic domestique a crû de 4,1 % par an en moyenne sur la décennie 1990-2000. Cela les a incités à augmenter leur capacité et donc leur flotte de manière excessive, ce qui a participé à leurs difficultés postérieures.

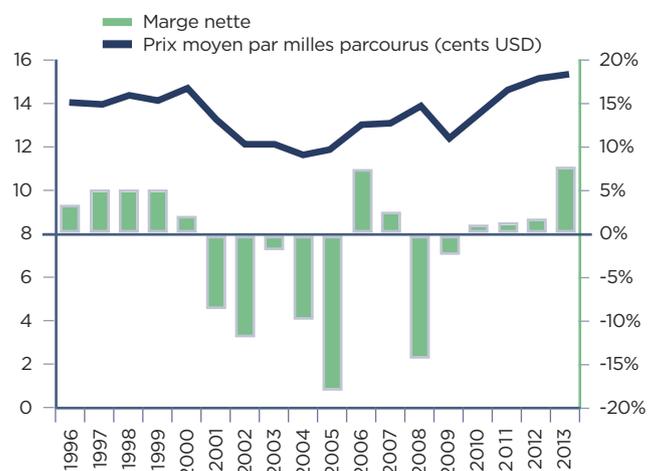
Les effets des crises contemporaines

Suite aux attentats du 11 septembre 2001, la demande a brusquement chuté sur deux années consécutives (-6 % rien qu'en 2001 en kilomètres parcourus par passagers) pour la première fois depuis plus de 30 ans. La crise financière de 2008 et la récession en 2009 ont engendré un nouveau repli de la demande (-4,7 % entre 2007 et 2009). De fait, et ce malgré la reprise de la demande à partir de 2010, les niveaux de trafic de 2007 n'ont toujours pas été retrouvés.

Face à ce contexte, la situation financière du secteur s'est fortement dégradée. Les compagnies ont enregistré 5 années consécutives de pertes nettes entre 2001 et 2005, et les comptes ont plongé dans le rouge en 2008 et 2009 (graphique n°12). Elles ont été contraintes de diminuer sensiblement leurs capacités offertes et donc leur flotte qui s'est réduite de 16 % entre 2000 et 2010 (hors compagnies régionales). Toutes les grandes compagnies ont connu une phase de redressement judiciaire dans les années 2000. Elles ont souvent pu négocier une substantielle réduction des coûts sociaux (salaires et surtout retraites) avec les représentants du personnel en s'inscrivant dans le cadre du chapitre 11 de la loi américaine des faillites,

Ainsi fragilisées, les compagnies aériennes se sont regroupées pour rationaliser leurs réseaux et mieux maîtriser la croissance de leurs capacités.

Graphique n° 12
Rentabilité et revenus des compagnies aériennes (marché domestique)



Source : Bureau of Transportation statistics (BTS)

(29) Optimisation des recettes en fonction de l'évolution et de la structure de la demande grâce à l'adaptation des prix

Avantages et inconvénients d'une consolidation poussée

A partir de 2008, les compagnies américaines se sont engagées dans un puissant mouvement de concentration (graphique n°13). Delta a acquis Northwest suite au redressement judiciaire réussi de ce dernier. En 2011, la low cost Southwest a acquis AirTrans (un autre acteur low-cost), dont l'intégration devrait être achevée fin 2014. Enfin, American Airlines, en phase de redressement judiciaire (chapitre 11), a obtenu l'accord des autorités pour sa fusion avec US Airways en 2014. Cette fusion devrait donner naissance à la plus grande compagnie mondiale, devant Delta, avec un peu plus de 100 000 employés.

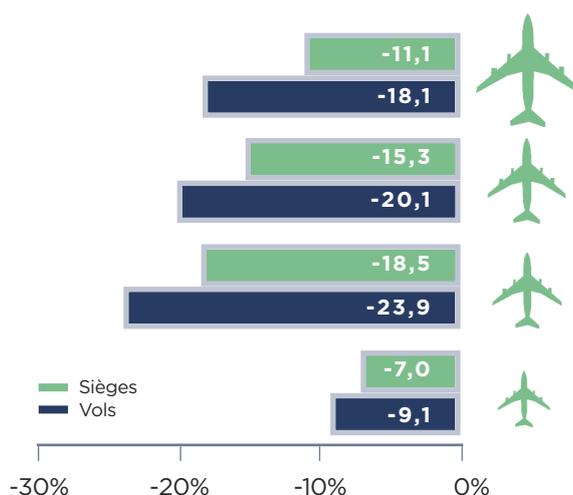
Au final, par le jeu des fusions/acquisitions successives, les 7 grandes compagnies des années 1990 ont formé 3 géants du transport aérien (Delta, United Airlines et American Airlines) aux côtés de Southwest. La part de marché des 4 premières compagnies qui atteint 69 % en 2013 (contre 55 % en 2009) n'a jamais été aussi élevée depuis la libéralisation du marché.

Cette concentration d'ampleur inédite fait craindre l'apparition d'un oligopole sur le marché du transport aérien, ce qui engendrerait une remontée des prix. En effet, depuis 2009 le prix réel des vols domestiques ont augmenté de 15 %⁽³⁰⁾. Quasi inexistants au début des années 2000, les services à bord payants (Wifi, choix du siège, bagages supplémentaires, embarquement prioritaire...) représentent désormais presque 6 % du prix moyen d'un billet pour un vol domestique ce qui contribue à la hausse du prix final (graphique n°11, page 15).

Cette hausse des prix s'explique par une croissance de l'offre (mesurée en sièges-kilomètres offerts) inférieure à celle de la demande. Autrement dit, les capacités croissent moins vite que le trafic (graphique n°10). Dans le même temps, les fusions ont permis de rationaliser les réseaux des grandes compagnies (graphique n°14), notamment à travers la diminution du nombre de hubs.

Graphique n° 14

Variation des vols et sièges offerts par types d'aéroports américains* pour des liaisons domestiques (entre 2007 et 2012), en %



* Par taille d'aéroports en % du nombre de passagers totaux (>1%, 0,25% à 1%, 0,05% à 0,25%, >0,05%)

Source : United States government accountability Office⁽³¹⁾

Graphique n° 13
Principales opérations d'acquisition depuis 2008



* parts de marché fin d'année de l'opération

** parts de marché à mai 2014

Source : Bureau of Transportation statistics (BTS)

(30) Prix moyen annuel, Airlines for America

(31) US GAO (2014), « The average number of competitors in markets serving the majority of passengers has changed little in recent years, but stakeholders voice concerns about competition, juin

Une moindre concurrence est donc défavorable aux consommateurs si les compagnies développent un pouvoir de marché suffisant pour imposer des prix élevés sur certaines liaisons. D'autre part, la pression sur les prix liée à l'extension des compagnies low cost tend à diminuer. Elles s'installent davantage sur des grands aéroports ou améliorent la qualité de leurs services pour capter un nouveau segment de clientèle. A ce titre, Southwest a infléchi sa stratégie, en développant son offre à l'attention d'une clientèle professionnelle. Sur le marché européen, Ryanair a lancé son service «business plus» en août 2014.

Ainsi, la libéralisation du marché américain domestique de transport de personnes a connu trois phases distinctes :

- 1 **Augmentation du nombre de passagers** en lien avec le déploiement de nouveaux entrants au positionnement low cost et de la baisse des prix ;
- 2 **Concentration du marché** suite à un nombre croissant d'acteurs affectant la rentabilité du secteur ;
- 3 **Restriction des capacités** pour réaliser des économies d'échelle liées à la rationalisation des réseaux ;
augmentation des revenus grâce aux frais accessoires.

En Europe : une nécessaire transformation

Une première phase de consolidation s'est bien produite avec les rapprochements d'Air France et de KLM (2004), de Lufthansa et de Swiss Air Lines (2005) ou encore IAG suite aux fusions entre British Airways et Iberia (2010) puis BMI (2011). Mais à l'échelle de l'Europe, la rentabilité espérée reste trop faible. Dans le même temps, les taux de remplissage sont encore inférieurs à ceux de l'Amérique du Nord à 80 % contre 83 % en 2013. Notons que les capacités totales offertes n'ont crû que de 2,8 % en Europe pour 2013, soit la deuxième moins bonne performance devant l'Amérique du Nord ⁽³²⁾ (+2,1 %).

Même s'il faut considérer la plus grande fragmentation du marché du transport aérien dans l'UE, des marges de manœuvres semblent subsister pour améliorer l'efficacité du secteur. Ce qui s'est produit aux Etats-Unis, avec la libération du marché réalisée 19 ans plutôt que dans l'UE, permet de penser qu'un futur mouvement de concentration (décrit par la phase 2 qu'a connu le marché américain) aura lieu en Europe. Ce scénario est partagé au sein même de la Commission européenne par la voix de son commissaire au transport, Siim Kallas, pour qui «150 compagnies en Europe, c'est beaucoup trop. Une consolidation est nécessaire, et elle devrait avoir lieu ⁽³³⁾». Un tel scénario s'accompagne également de nouvelles problématiques. Les conséquences d'un mouvement de consolidation poussé en premier lieu le consommateur avec un affaiblissement de la qualité du service (réduction des capacités et dessertes) et une hausse des prix.

4 CONCLUSION

Le ciel de l'UE n'est ouvert sans restriction que depuis 17 ans aux Etats membres. Depuis lors, les compagnies historiques subissent des pressions internes et externes liées à la montée en puissance du low cost et des compagnies du Golfe. Faiblement rentables, les compagnies de l'UE doivent adapter leur modèle de croissance pour capter, elles aussi, les marchés à fort potentiel de développement essentiellement en Asie.

Bien que lointain, le mouvement de libéralisation du secteur aérien à l'échelle mondiale n'en est pas moins prévisible. Les acteurs européens devront affronter cette nouvelle concurrence étrangère qui d'ores et déjà fragilise chaque jour un peu plus l'ensemble de l'industrie du transport

aérien européen. Car les pressions concurrentielles n'ont jamais été aussi fortes pour l'UE. L'accélération des prises de participations étrangères dans des compagnies de l'UE incite la Commission européenne à réagir sans compromettre la viabilité de ces compagnies. L'ampleur du secteur dans l'économie laisse difficilement présager d'une libéralisation du long-courrier car elle pourrait entraîner une déstabilisation massive du secteur. Il faut ainsi éviter l'émergence de pavillon de complaisance, à l'instar de ce qui affecte le commerce maritime.

Le scénario prévisible est celui d'une consolidation du secteur. L'émergence de super-acteurs de l'UE permettrait ainsi d'affronter la concurrence étrangère.

(32) En nombre de sièges disponibles par kilomètres parcourus, OACI (2013), 2013 : Air Transport Yearly Monitor

(33) Les Echos (2014), Siim Kallas : « Pour la Commission, la réforme ferroviaire française va dans la bonne direction », 17 juillet

RESERVE

Le présent document reflète l'opinion de la direction de la recherche économique de Coface, à la date de sa rédaction et en fonction des informations disponibles ; il pourra être modifié à tout moment. Les informations, analyses et opinions qu'il contient ont été établies sur la base de multiples sources jugées fiables et sérieuses ; toutefois, Coface ne garantit en aucun cas l'exactitude, l'exhaustivité ou la réalité des données contenues dans le présent document. Les informations, analyses et opinions sont communiquées à titre d'information et ne constituent qu'un complément aux renseignements dont le lecteur dispose par ailleurs. Coface n'a aucune obligation de résultat mais une obligation de moyens et n'assumera aucune responsabilité pour les éventuelles pertes subies par le lecteur découlant de l'utilisation des informations, analyses et opinions contenues dans le présent document. Ce document ainsi que les analyses et opinions qui y sont exprimées appartiennent exclusivement à Coface ; le lecteur est autorisé à les consulter ou les reproduire à des fins d'utilisation interne uniquement sous réserve de porter la mention apparente de Coface et de ne pas altérer ou modifier les données. Toute utilisation, extraction, reproduction à des fins d'utilisation publique ou commerciale est interdite sans l'accord préalable de Coface. Le lecteur est invité à se reporter aux mentions légales présentes sur le site de Coface.

COFACE SA

1, place Costes et Bellonte
92270 Bois-Colombes
France
www.coface.com

