

Paris, le 17 septembre 2014

Les compagnies aériennes européennes parmi les moins rentables du monde : quel scénario d'adaptation ?

A l'heure où il apparaît vital de capter le potentiel de croissance en Asie, les compagnies européennes butent sur la concurrence agressive des *low cost* et des compagnies du Golfe. Elles comptent aujourd'hui parmi les moins rentables au monde. Face à ces nouvelles contraintes, quelles évolutions sont envisageables ?

Des compagnies face à des défis majeurs

- Des pressions concurrentielles croissantes

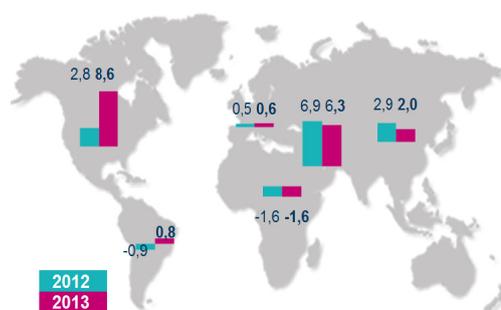
Alors que le marché interne américain s'est ouvert à la concurrence en 1978, l'Union européenne n'a libéré son marché intérieur qu'à partir de 1997. Depuis, toutes les compagnies aériennes européennes ont la capacité de réaliser des liaisons au sein de la région sans restriction de trafic et de fixer librement leur prix. La création de ce marché unique a favorisé l'entrée de nouveaux acteurs, majoritairement des *low cost*, provoquant une baisse des prix substantielle des vols intérieurs. A ce titre, le nombre de liaisons desservies par plus de deux concurrents a quadruplé entre 1992 et 2012¹.

En parallèle, une autre concurrence se développe encore plus rapidement. Elle concerne le long-courrier et provient des compagnies du Golfe, qui affichent d'excellentes performances, notamment grâce à une stratégie agressive des autorités publiques visant à dynamiser la région. Depuis peu, leurs prises de participation dans des compagnies européennes s'accroissent, faute d'obtenir de nouveaux droits de trafic.

- Vers un déplacement des hubs

Avec une pénétration du marché de 51 000 sièges par million d'habitants, le marché européen semble relativement bien développé. L'élasticité entre l'augmentation de richesse et le trafic aérien apparaît bien plus élevée dans les pays émergents. Pour une hausse de 10% du PIB, la demande de transport aérien y augmente de 20% contre 15% pour les pays développés. Le plus gros potentiel de croissance se localise aujourd'hui et demain en Asie. Par exemple, en Chine, entre 1992 et 2012 le nombre de vols hebdomadaires est passé de 20 184 à 52 651².

Résultat net agrégé (USD, par passager)



Source : IATA

¹ Données OAG

² IATA (2007), Estimating air travel elasticities, décembre

L'ensemble du secteur aérien européen est donc fragilisé par ces nouvelles contraintes. Les compagnies européennes sont devenues les moins rentables du monde, en témoignent les alertes sur leurs résultats lancées par Air France et Lufthansa en 2014. De plus, l'Union européenne 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 2050³.

Vers un scénario à l'américaine ?

« Face à cette pression concurrentielle croissante, deux scénarios sont envisageables : investir massivement pour capter la nouvelle demande ou se regrouper pour subsister. Cette deuxième hypothèse nous semble la plus probable, si l'on considère les évolutions observées sur le marché intérieur américain, qui a connu des mouvements poussés de concentration. », commente Guillaume Baqué, économiste à Coface.

Aux Etats-Unis, les changements découlant de la loi fédérale de libéralisation *Airline deregulation act*, en octobre 1978, se sont déployés suivant trois phases distinctes :

- Phase n°1 : augmentation du nombre de passagers en raison du déploiement de nouveaux entrants *low cost*
La libre fixation des prix a permis une plus grande diversité de l'offre et un accroissement du taux de remplissage des avions, en partie suite au *yield management* inventé par Delta Airlines en 1984.
- Phase n°2 : depuis 2008, concentration du marché, suite à un nombre croissant d'acteurs affectant la rentabilité du secteur
Delta a acquis Northwest, Southwest a acquis AirTrans et American Airlines va fusionner avec US Airways. Les sept grandes compagnies des années 1990 ont formé trois géants du transport aérien.
- Phase n°3 : restrictions des capacités pour réaliser des économies d'échelle liées à la rationalisation des réseaux, à travers notamment la diminution du nombre de hubs et l'augmentation des revenus grâce aux frais accessoires

En Europe, une première vague de concentration s'est bien produite (Air France / KLM, Lufthansa / Swiss Air Lines, British Airways / Iberia...), mais la rentabilité espérée reste trop faible. Un autre mouvement de concentration, comparable à la phase 2 du scénario américain, est probable. Cependant, si l'émergence de super acteurs de l'Union européenne permettrait d'affronter la concurrence étrangère, elle s'accompagnerait de nouvelles problématiques telles qu'une possible réduction des dessertes et une hausse des prix.

CONTACTS MEDIA:

Maria KRELLENSTEIN - T. +33 (0)1 49 02 16 29 maria.krellenstein@coface.com

Laura PANHARD – T. +33 (0)1 49 02 23 31 laura.panhard@coface.com

³ SESAR



C O M M U N I Q U E D E P R E S S E

A propos de Coface

Le groupe Coface, un leader mondial de l'assurance-crédit, propose aux entreprises du monde entier des solutions pour les protéger contre le risque de défaillance financière de leurs clients, sur leur marché domestique et à l'export. En 2013, le Groupe, fort de 4 440 collaborateurs, a enregistré un chiffre d'affaires consolidé de 1 440 Md€. Présent directement ou indirectement dans 98 pays, il sécurise les transactions de plus de 37 000 entreprises dans plus de 200 pays. Chaque trimestre, Coface publie son évaluation du risque pays dans 160 pays, en s'appuyant sur sa connaissance unique du comportement de paiement des entreprises et sur l'expertise de ses 350 arbitres localisés au plus près des clients et de leurs débiteurs.

En France, le Groupe gère également les garanties publiques à l'exportation pour le compte de l'Etat.

www.coface.com

Coface SA. est coté sur le Compartiment A d'Euronext Paris
Code ISIN : FR0010667147 / Mnémonique : COFA

