

Aviation d'affaires – Etat des lieux 2017

A l'occasion du salon Air Ops Europe¹, qui s'est déroulé les 20 et 21 septembre 2017 à l'aéroport de Cannes Mandelieu, l'EBAA (European Business Aviation Association) a organisé une session d'information sur l'évolution et sur les perspectives du marché de l'aviation d'affaires.

Plusieurs intervenants, dont notamment Richard Koe, Manager chez WINGX (Expertises spécialisées en matière d'aviation d'affaires) ont dressé un bilan de ces dernières dix années et ont présenté les perspectives et les évolutions à venir.



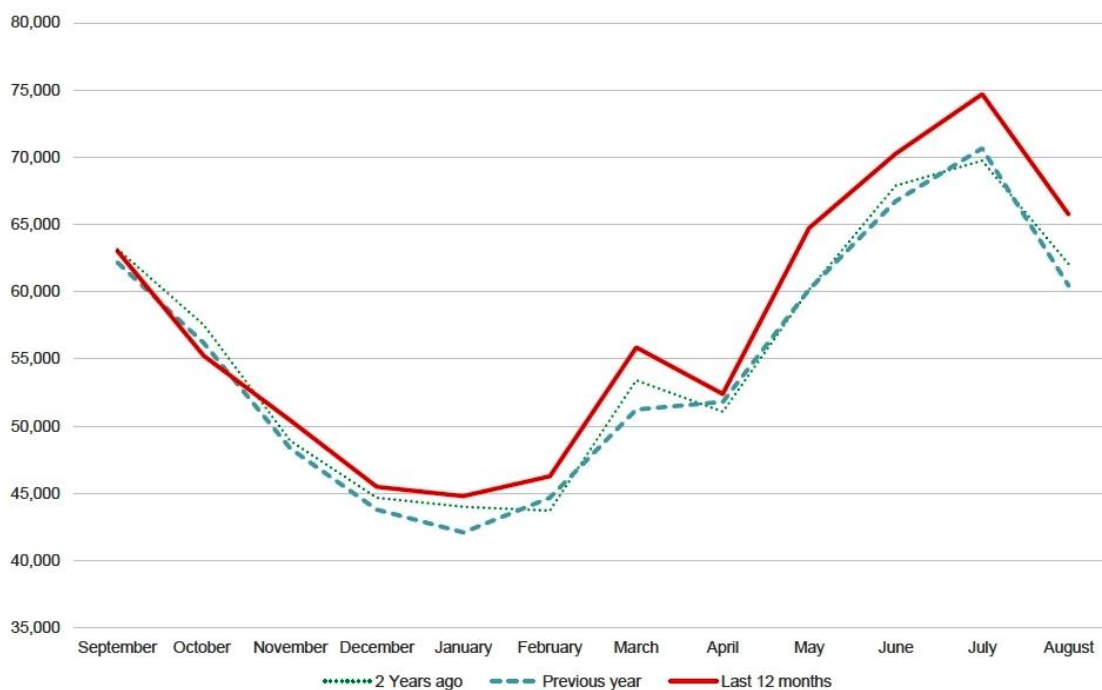
Séance : State of the Industry

En 2016, environ 650.000 départs d'avion d'affaires ont été enregistrés en Europe. 50% de ces vols ont été des vols commerciaux, 40% non-commerciaux et 10% des vols étaient à caractère médical, gouvernemental, militaire ou encore des vols d'entraînement. Les Bizliners² ne représentaient que 0,2 % du nombre de vols, contre 70 % pour des jets de type divers (light, heavy et medium) et 30% d'avions à turbo-propulsion.

Concernant les destinations, 40% étaient des vols domestiques (à l'intérieur d'un même pays), plus de 50% des vols intra-européens et seul 10% étaient à destination d'un autre continent, notamment vers l'Asie.



DEPARTURES, ARRIVALS, INTERNALS AND OVERFLIGHTS (DAIO) REPORT BUSINESS AVIATION

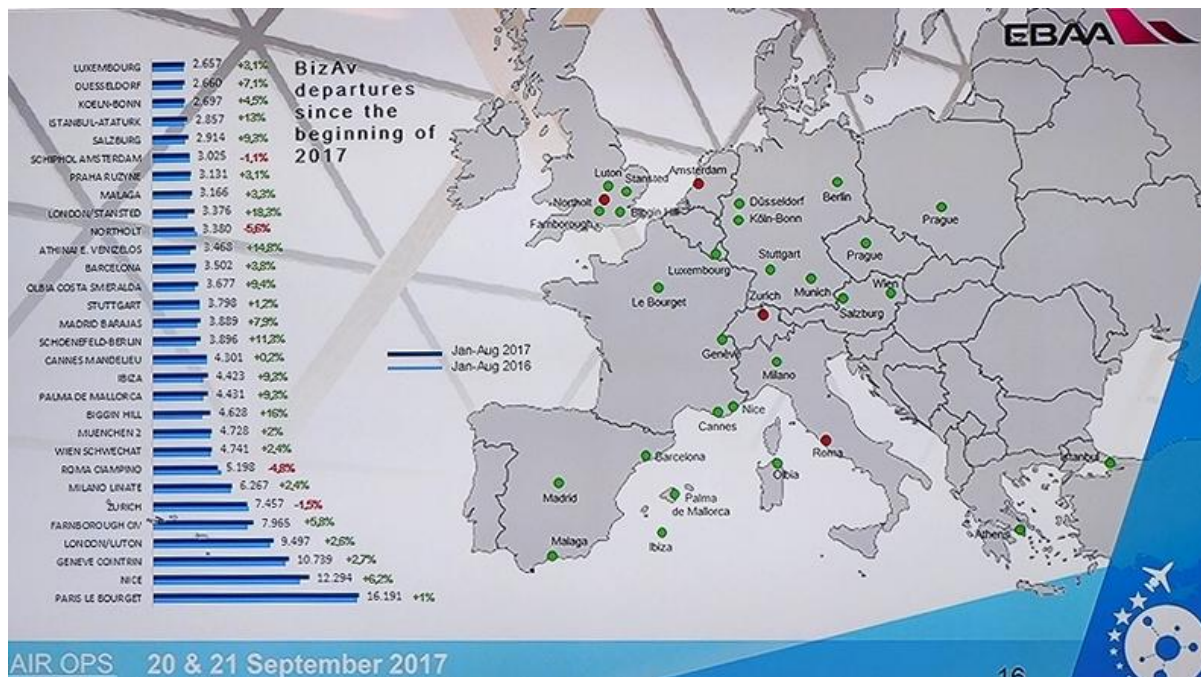


¹ <http://airopseurope.aero/air-ops-europe>

² Avions de ligne convertis en avions d'affaires

Depuis le mois de janvier 2017, on constate une hausse systématique du trafic mensuel comparé à celui de l'année précédente (périodes janvier à août), ce qui ne s'était pas produit depuis 2010. En effet, le nombre de vols annuels suivant l'année de crise 2009 était resté plus ou moins stable, avec quelques oscillations.

On observe cette évolution positive du trafic pratiquement dans tous les pays européens, à l'exception de la Biélorussie. Les taux de croissance sont plus importants dans les pays de l'est, comme en Hongrie ou en Roumanie, puisque l'on part d'un niveau plus bas, mais même dans des pays comme la France, le Royaume Uni ou l'Allemagne on atteint encore une croissance de 7%.



D'un point de vue aéroportuaire, à quelques exceptions près, la grande majorité des « Top 30 aéroports » en matière d'aviation d'affaires ont une fréquentation en hausse.

Selon l'analyse fait par WingX³, on relève une croissance des départs de 3% pour les *Large Jets*, et de 5% pour les *Small Jets*⁴, depuis le début de l'année 2017. Même si l'activité absolue est généralement moins importante pendant les vacances d'été, le mois d'août de cette année a été le meilleur jamais réalisé, avec une croissance de 5,5% par rapport à août 2016.

Ces résultats sont néanmoins à relativiser. En moyenne, un jet d'affaires a volé moins de 300 heures par an : 24,5 heures / mois en 2008 contre 22,8 heures en 2016, soit une baisse de 7%.

Si l'on s'intéresse à la taille des avions, on constate une baisse globale de départ des *Bizliners* et des *Midsize Jets (MSJ)*, 7 à 8 passagers, idéalement conçue pour des vols de 4 à 5 heures), en faveur des *Very light Jets* (+12%), depuis 1 an. La catégorie des *SMJ (Super-mid Jets)*, jusqu'à 9 passagers, plus spacieux et mieux équipé en sanitaires que les *MSJ*, est en hausse. Par contre, le nombre de vols dépassant les 6 heures de voyage est en nette baisse.

³ Les graphiques suivantes proviennent de WINGX ADVANCE GMBH

⁴ Les Small Jets représentent entre 55 et 60% de l'activité totale.



Small Jets comeback: VLJ sectors +12% in LTM

Concernant le type d'avion, Phenom 300 (Embraer), Global Express (Bombardier) et PC12 (Pilatus) réalisent la plus forte croissance en termes de départs.

L'activité de la flotte Embraer a augmenté de plus de 25% en un an.

Au détriment des vols en avion privé, le segment qui est le moteur de l'activité en 2017 est le charter, aussi bien en Amérique du Nord qu'en Europe, avec respectivement 10,7% et 7,6% de croissance annuelle.

Les facteurs qui influent sur la croissance :

- L'aviation d'affaires est liée au PIB (produit intérieur brut). Ce dernier enregistre une hausse modeste (entre 1,5 et 2% pour 2017) pour la zone Euro / UE. Par conséquent, la demande de voyage en avion privé augmente également.
- Les dépenses de luxe augmentent. Selon les estimations de WINGX, la croissance en matière de voyages de luxe est supérieure de 33% par rapport à l'ensemble des voyages (respectivement 6,7% et 4,8% pour l'Europe).
- L'incertitude sur la politique économique influe négativement sur la prise de risques et l'investissement des entreprises, y compris pour les jets d'affaires. Ainsi, l'index EPU (*Economic Policy Uncertainty*), enregistre actuellement un pic, avec la crise de la zone Euro, la crise de l'immigration, le Brexit, les élections présidentielles aux États-Unis et quelques instabilités politiques, en Chine, au Brésil, en Corée du Sud,...
- On peut également observer une tendance où l'accès à des biens et à des services gagne en importance au détriment de l'acquisition et de la possession matérielle. L'économie de partage semble s'être mise en marche.

Côté offre, les opérateurs qui possèdent de plus grandes flottes d'avions, ont une croissance beaucoup plus importante. L'efficacité accrue et la baisse des coûts permettent de proposer des prix plus compétitifs. Actuellement, 21% de la flotte accumule plus de 40% de l'activité totale du secteur.

Les compagnies qui possèdent leur propre flotte de *Small Jets* enregistrent une croissance de 21%, alors que celles qui ne s'occupent que du management des avions n'ont que 3% de croissance.

Des *business models* plus affinés que ceux du ad hoc charter traditionnel stimulent également la demande : des opérateurs comme Wheels Up, VistaJet, Xojet, Jetsuite ou Surfair proposent à leurs membres-adhérents différentes options d'accès plus flexibles : *Empty legs, Shuttle, seat-sharing*,...

La digitalisation et la mise en ligne des offres de vol en avion d'affaires sur des plateformes permettent également une diffusion et une transparence plus large. Les experts estiment qu'un nouveau segment de marché « *personal aviation* » va se mettre en place.

Côté demande : est-elle robuste ?

On observe une nouvelle tendance pour cibler des clients aisés et VIP plutôt que spécifiquement des hommes d'affaires, afin de développer des vols de loisir, ou plutôt des voyages correspondants à un style de vie. Ainsi, on observe des pics pour se rendre en avion à des événements spécifiques, comme par exemple à l'*UEFA Champions League Final Cardiff* ou à l'exposition d'art moderne « Art Basel ». Reste à savoir, dans quelle mesure ce segment reste stable. En effet, en 2008, ces « *lifestyle customers* » se sont massivement et rapidement retiré du marché, et l'activité a chuté de 30%.






A l'heure actuelle il est incertain et trop tôt pour savoir si les investissements de type « Uber of the air » (air taxis) vont générer à moyen et à long terme suffisamment de revenus pour les courtiers.

Pour les avionneurs, la baisse des ventes de jets d'affaires depuis 2008 est de l'ordre de 42%, malgré la reprise des activités dans le domaine du Charter. Les estimations actuelles (août 2017) laissent prévoir une légère hausse des ventes d'avions d'affaires pour cette année.

Ce sont surtout les services après-ventes qui devraient profiter de l'augmentation de l'utilisation d'avions d'affaires : OEMs (*Original Equipment Manufacturers*), fournisseur de services MRO (*Maintenance, Repair and Overhaul*), FBO (*Fixed Base Operators*), services de manutention au sol, services de support au vol,...

Conclusion :

Selon WINGX, on peut caractériser l'état du marché (à court terme) comme suit :

	À court terme	Commentaire
Utilisateurs de l'aviation d'affaires		C'est un marché d'acheteur : plus de choix et prix plus bas que jamais
Courtiers en charter		Plus d'affaires, mais petites marges et un marché perturbé
Exploitants d'aéronefs		Plus de demande sur un marché concurrentiel, quelques modèles commerciaux risqués
Avionneurs		À court terme, le déplacement vers des Charter pourrait retarder ou remplacer l'accès à la propriété
Activités et services après-vente		Plus d'utilisation génère des activités après vente. Opportunité pour OEMs (fabricants d'équipement d'origine) grâce au déplacement des activités vers le marché secondaire

- Une reprise des activités de vol en 2017
- générée par le Charter,
- focalisée sur des destinations de loisir correspondant à un certain style de vie
- caractérisée par la rupture numérique
- une incertitude sur la stabilité de la demande et par rapport au retour sur investissement
- en attendant la suite de l'évolution, un côté positif pour les OEMs est le marché secondaire.

Reinhard Finke, Cannes, Septembre 2017

L'aviation d'affaires en France et en Europe – chiffres clés 2016		
	France	Europe (31 pays)
Rang	1	
Taux de Croissance (Base 2015)	+2,6%	+1,7%
Nombre de Départs	124.523	648.542
dont commerciaux	55.981 (45%)	318.618 (49%)
non-commerciaux	63.529 (51%)	279.918 (43%)
autres (Méd., Gouv., Entrainement)	5.013 (4%)	50.006 (8%)
Destinations		
vols intérieurs	59.178 (47,5%)	255.650 (39,4%)
Intra-Europe	54.185 (43,5%)	333.172 (51,4%)
Extra-Europe	11.159 (9,0%)	59.720 (9,2%)
Top 5 Aéroports (Départs journaliers)	Paris Le Bourget (66) Nice (43) Cannes Mand. (16) Bâle-Mulhouse (10) Lyon Bron (9)	Paris Le Bourget (66) Nice (43) Genève Cointrin (43) London Luton (38) Farnborough CIV (31)
Top 5 Liaisons	Villes (départs F) Paris – Genève (3.543) Paris – Nice (2.167) Nice – Moscou (1.816) Nice – Genève (1.794) Paris – Londres (1.556)	Pays (depuis et vers F) F – F (59.178) F – UK (23.074) F – CH (19.296) F – I (14.089) F – D (12.082)
Nombre d'Aéroports desservis	211	1.200
Nombre d'exploitants	35	+450
Nombre d'avions enregistrés	296	2.917
Nombre d'avions basés	381	3.523
Turboprops	173 (45,4%)	1.131 (32,1%)
Light Jets	97 (25,5%)	1.045 (29,7%)
Midsized Jets	55 (14,4%)	473 (13,4%)
Heavy Jets	52 (13,6%)	796 (22,6%)
Bizliners	4 (1%)	78 (2,2%)
Aéronef le plus commun	TBM 700	Citation Mustang 510
Nombre d'emplois (directs et indirects)	98.000	371.000
Exploitation	15%	43%
MRO (Maintenance)	5%	11%
OEM (Fabricants d'Équipement)	79%	46%
Production (valeur)	€ 23,7 Mrd.	€ 98,1 Mrd.

Source : EBAA Country Profiles 2016 - 2017

Reinhard Finke, Cannes, Septembre 2017

L'avenir de l'aviation d'affaires

Lors de l'Air Ops Europe 2017 à Cannes, Brandon Mitchener, le CEO (Chief Executive Officer) de l'EBAA, European Business Aviation Association - l'association européenne de l'aviation d'affaires, nous a accordé une interview en exclusivité. Nous avons voulu savoir, quelle était sa vision de l'aviation d'affaires en 2050, au delà des considérations et perspectives à court terme. Voici ses réponses à nos questions (traduit librement de l'anglais) :

Bonjour Mr Mitchener, nous venons d'assister à l'intervention sur l'état des lieux et des perspectives à court terme de l'aviation d'affaires. Est-ce que vous avez une vision de ce que pourrait être la situation en 2050 ?

B. M. : Je répondrai moins en termes de chiffres qu'en termes de technologies. Hier, nous avons eu une discussion interne très intéressante concernant la nature de l'aviation d'affaires. Il n'y a pas une définition standard de l'aviation d'affaires, l'IBAC [International Business Aviation Council, ndlr] en a une, la Commission Européenne en a une, la NBAA [National Business Aviation Association, ndlr] en a une, et nous, l'EBAA, en avons une. Ce qui nous importe dépasse la taille et le type d'avion en soi, ce qui nous intéresse c'est le progrès en matière de vol. Nous pensons que la demande pour l'aviation d'affaires va augmenter, mais la façon dont cela va se produire passe probablement par des technologies différentes. Prenons l'exemple du décollage et de l'atterrissage vertical. Parmi nos membres, il y a des constructeurs d'hélicoptères, notre plus important membre a récemment investi dans les hélicoptères. Si on veut donner une idée et une image réaliste de l'aviation d'affaires, il faut également inclure ces moyens de transport et ces nouvelles façons de voler, et non pas considérer uniquement les avions standard et les jets long courrier, qui continueront à avoir leur place dans le futur. Les moyens de transport comme l'hélicoptère permettent de vous emmener de manière sûre et confortable directement depuis l'aéroport vers le bâtiment où se déroule votre réunion.

... et au niveau international ?

B. M. : Globalement, le marché de l'aviation d'affaires va augmenter. Les principales destinations des vols long courrier se trouvent actuellement en Asie Centrale et en Amérique du Nord, mais pour l'avenir, n'oublions pas l'Afrique. En 2050, la population du Nigéria dépassera peut-être celle des Etats-Unis actuels. Quelques pays de ce continent affichent des taux de croissance importants, et le monde pourrait être très différent de ce qu'il est aujourd'hui.

Mais au-delà des vols long courrier, qui vont toujours exister, nous aurons de nouvelles façons de voler qui vont contribuer à développer l'aviation d'affaires. En Europe, on est un peu à la traîne par rapport à d'autres pays comme les États-Unis ou le Brésil. Là bas, de nombreuses personnes rejoignent leur lieu de travail par hélicoptère. A Sao Paulo, par exemple, il y a plus de 100 hélicoptères par jour qui volent vers le centre-ville, puisque les moyens de transport terrestres sont sursaturés. Avec la tendance actuelle vers des Méga-cités et un trafic routier qui se dégrade, ce moyen de transport aérien est à même de se développer rapidement dans le futur, en Europe comme dans le monde entier.



Quels sont les défis en matière de régulation du trafic et de pilotage ?

B. M. : La semaine dernière, je me suis entretenu avec des responsables d'Eurocontrol [Organisation européenne pour la sécurité de la navigation aérienne, ndlr]. Nous allons définitivement vers un système performant d'automatisation du trafic aérien. Les nouvelles technologies en matière d'aviation permettront plus de précision dans la planification des vols, des trajectoires et aussi de répondre à tout ce qui se passe dans le ciel. Pour cela, il faut disposer de plus de « big data » et de systèmes informatiques puissants pour analyser les différentes situations en vol : les risques potentiels liés au vent, les mouvements verticaux de l'avion... Ces systèmes devraient également permettre de changer les trajectoires des avions d'affaires afin de les maintenir dans un espace plus sécurisé, et le tout sans intervention humaine. Les technologies existent déjà, mais nous ne les avons pas encore rassemblées. Il est important de réunir l'ensemble des différentes informations dans une base de données unique. Nous pourrions alors avoir un échange automatisé entre le sol et les nombreux avions en vol, via des canaux de communication.

Côté pilotage, je crois qu'il y a beaucoup de pilotes qui ne renonceront jamais à piloter eux-mêmes, mais je suis également convaincu que nous aurons des aéronefs d'affaires sans pilote, au moins pour certains types de vol. Si on arrive à démocratiser l'aviation d'affaires et à développer l'aspect « taxis de l'air » pour un nombre beaucoup plus grand d'utilisateurs, les vols sans pilote pourront se développer. La production sera assurée par les avionneurs et les fabricants de systèmes avioniques. Le pilote automatique est déjà en mesure de faire décoller, voler et atterrir un avion sans intervention humaine. Mais la réglementation ne le permet pas et les pilotes ne le souhaitent pas. Mais si la réglementation le permet, beaucoup de gens accepteront.

Est-ce que d'autres moyens de transport ou d'autres technologies, par exemple numériques pourront avoir une influence sur l'aviation d'affaire ?

B. M. : Actuellement, plusieurs projets sont en cours. Prenez par exemple la « voiture volante » d'Airbus [la « Pop Up », ndlr]. Le fait que des compagnies comme Airbus investissent dans cette technologie montre que cela ne leur paraît pas être une idée absurde, même si ce n'est pas encore un marché...

D'autres moyens de transports du futur comme « l'hyperloop » seront probablement réservés à des trajets très spécifiques. Ce que j'ai entendu dire par des experts lors de la conférence sur l'avenir du transport cet été à Cologne [Future of Transportation World Conference 2017, ndlr], c'est que les infrastructures à mettre en place pour construire ces systèmes ont un caractère prohibitif.

Même pour des lignes de chemin de fer régulières ou la construction de routes il faut tenir compte des réticences de la population, personne ne veut une extension des liaisons routières ou des services ferroviaires. Il faut compter entre 10 et 20 ans de planification rien que pour créer l'espace nécessaire. A contrario, le ciel est potentiellement illimité. Pour aller d'un point A à un point B on peut aller tout droit, ou comme ci ou comme ça, on peut modifier l'altitude, le ciel est libre. Donc, tant qu'on peut assurer la sécurité dans un contexte de développement durable, le ciel reste une alternative plus économique que des constructions.

Concernant les technologies de communication, j'en utilise beaucoup professionnellement comme Cisco, Intel, mais rien ne remplace le face à face. Si on n'a pas le choix ou si on connaît déjà ses interlocuteurs, ça passe encore, mais cela ne peut pas se substituer aux contacts directs pour échanger, par exemple lors d'une pause café, d'un dîner. Mais les technologies ont un impact sur la façon de faire des affaires, dans la mesure où on peut maintenant continuer des conversations depuis l'avion. C'est récent, cette option coûtait très chère il y a encore un an. Maintenant, on a l'Internet haut débit à bord.

Quels seront les changements pour les passagers ?

B. M. : Je crois que la principale attente restant la même, à savoir voler en toute sécurité. Et cela, peu importe si vous volez dans un avion avec ou sans pilote, à partir du moment où le système de gestion du trafic aérien assure cette sécurité. Et je ne suis pas le seul à le croire. Dubaï envisage un service d'aéronefs pour vous transporter jusqu'en ville depuis l'aéroport. On verra ce que les gens feront, s'ils utilisent ce service. J'ai entendu parler de la technologie qui sera utilisée, le Volocopter, d'une compagnie allemande. Il a 18 rotors, chacun d'eux a son propre moteur électrique et sa propre batterie. A partir du moment où la sécurité et la fiabilité sont assurées, pourquoi ne serait-il pas utilisé ?

Ce qui sera important dans le futur, c'est d'avoir des accès, l'accès à l'espace aérien et l'accès aux aéroports. Une des préoccupations de l'EBAA est d'augmenter l'accès aux aéroports, pour qu'il y ait plus de gens qui volent et plus d'avions dans le ciel.

Ce que nous avons entendu lors de la session « State of the Industry » c'est qu'à long terme, il y a une tendance significative vers le charter et des systèmes basés sur des adhésions, au détriment de l'acquisition d'un avion privé. On achète un service, on vole vers sa destination, puis l'avion prend une autre destination pour transporter quelqu'un d'autre, et si vous voulez revenir ou aller à un autre endroit vous prenez un autre avion, imaginez un système de taxis aériens. Et les technologies facilitent cela, maintenant. Actuellement, nous avons différentes interfaces utilisées par les opérateurs, par les courtiers de charter, mais la tendance va vers des technologies et interfaces standard. Cela permettra à chacun de réserver une place sur demande dans un jet d'affaires, depuis son Smartphone. Quelques opérateurs proposent déjà cette option, ce n'est pas encore aussi répandu que « Uber » par exemple, mais c'est une question de temps.

Jusqu'à présent, l'aviation d'affaire consistait surtout à acquérir ou à louer l'avion entier. Je crois que l'unique raison qui empêchait de réserver simplement un siège et d'utiliser l'avion comme un taxi était l'absence de la technologie appropriée. Personne ne savait quel avion était disponible à quel endroit, combien le vol coûtait, mais tout cela va devenir de plus en plus transparent, avec le progrès en matière d'interconnexion des données et des bases de données. L'espace dédié au « Connected World of Aviation » [compagnies spécialisées dans la technologie d'aviation présentes à Air Ops Europe, ndlr] témoigne de ces préoccupations. C'est une question de temps, avant que le *plane-sharing* ne devienne possible. On devrait être capable de voir qu'il y a un vol de Londres à Nice ou de Munich à Prague, peu importe, et de se dire, « ok, il y a une possibilité de vol et je peux louer l'avion entier ou juste réserver une place ». Mais les frontières entre l'aviation d'affaires et l'aviation commerciale commencent à bouger. Les prix pour un vol en avion d'affaires devraient baisser. A présent, les prix sont encore élevés parce que généralement on loue l'avion entier et du fait que 2 pilotes se trouvent à bord. Si on peut se contenter d'un seul pilote ou du pilotage automatique et acheter ou louer une seule place et non pas l'avion entier, le prix du voyage devrait baisser.

Et en conclusion ?

B. M. : Je crois que le point principal sur lequel je voudrais insister c'est que l'aviation d'affaires englobe un domaine bien plus large que beaucoup de gens ne lui attribuent. Ce ne sont pas uniquement des jets moyen ou long courrier mais aussi des services de transport de passagers via hélicoptère. Et ce deuxième segment est probablement celui qui va croître plus rapidement que l'aviation d'affaires long courrier. Plus que jamais il y aura de nombreux court ou moyens vol en hélicoptère équipé de nouvelles technologies.

Merci pour cette interview, Mr Mitchener.
Reinhard Finke, Cannes, Septembre 2017