

L'aviation d'affaires cherche les moyens de sortir du marasme

- Des nouveaux acteurs tentent d'élargir la clientèle en utilisant les nouveaux outils numériques.
- En Europe, les compagnies d'avions d'affaires plaident pour un toilettage de la réglementation.

AÉRIEN

Bruno Trévidic
btrevidic@lesechos.fr

Cette année encore, l'ambiance n'était pas à la fête au Salon Ebace de l'aviation d'affaires, à Genève. Huit ans après la rupture de 2008, qui avait mis fin à une décennie de croissance, les ventes de jets d'affaires neufs restent inférieures de moitié à celles d'avant la crise financière (718 en 2015, contre 1.317 en 2008). Après une brève reprise en 2014, les livraisons sont reparties à la baisse en 2015 et sur le premier trimestre 2016.

En Europe, le trafic des principaux aéroports d'affaires a reculé de 5 % à 7 % de 2010 à 2015, selon l'association européenne de l'aviation d'affaires EBAA. C'est aussi vrai des principales routes comme Paris-Genève (4.000 vols par an), Paris-Nice, Milan-Rome et Moscou-Nice.

Face à cette stagnation, le secteur cherche d'autres moyens de relancer le marché. A l'instar de l'américain Netjets, qui avait ouvert l'aviation d'affaires à une nouvelle

clientèle au début des années 1990, en appliquant la recette du « time-share » aux jets d'affaires, une nouvelle génération d'opérateurs et de courtiers tente de faciliter l'accès à l'aviation d'affaires, en lui appliquant les outils de l'économie numérique.

En Europe, le leader du genre est le britannique Privatefly, dont l'application permet de réserver, sur un smartphone ou une tablette, plus de 7.000 jets, partout dans le monde, jusqu'à 45 minutes avant le décollage. Téléchargée plus de 100.000 fois, l'application générerait déjà 11 % du trafic de Privatefly, qui revendique plus de 150.000 vols par an sur le marché français. En 2013, des clients saoudiens ont réservé sur une application un voyage d'affaires de plusieurs étapes sur le Vieux Continent, en Boeing 737 VIP, pour un total de 500.000 dollars. Mais Privatefly permet aussi à une clientèle moins fortunée d'accéder à une offre de vols retour à vide, vendus avec jusqu'à 75 % de réduction.

Aux Etats-Unis, Jetsmarter s'est développé sur le même principe de l'appli mobile. Avec, toutefois,



En Europe, le trafic des principaux aéroports d'affaires a reculé de 5 % à 7 % entre 2010 et 2015.

une originalité : les adhérents, qui ont déboursé une cotisation de 9.675 dollars, ont accès à l'offre de vols sans frais supplémentaires. Lancé en 2013, Jetsmarter revendique 300.000 téléchargements de son application et plus d'un millier de vols réservés en 2014. Son fondateur, Sergey Petrossov, qui vient de lever 30 millions de dollars supplé-

mentaires, veut maintenant conquérir le marché européen, avec l'ouverture prévue de 7 nouvelles liaisons intra-européennes durant l'été, dont un Paris-Genève et un Milan-Paris.

Elargir l'offre d'avions-taxi

En France, l'application Cojetage du français Openjet mise, elle, sur les petits prix, avec une offre de vols de dernière minute à partir de 600 euros pour un Ibiza-Londres ou un Deauville-Dublin. Cojetage peut s'appuyer sur Wijet, la compagnie d'aviation d'affaires d'Openjet, qui s'est spécialisée dans les vols d'affaires à petits prix, grâce à sa flotte de Cessna Citation Mustang, les plus petits jets du marché. Et là encore, le succès semble au rendez-vous. Six ans après son lancement, Openjet prévoit de passer de 6 à 20 appareils d'ici à 2017, après avoir levé 15 millions d'euros.

Toutefois, de l'avis des opérateurs, l'impact de ces innovations ne sera pas suffisant pour sortir le secteur de l'ornière et relancer les ventes

d'appareils. Pour cela, une modernisation de la réglementation européenne est nécessaire, estiment les professionnels. Un pas important devrait être franchi cette année, avec la suppression des restrictions imposées aux avions monomoteurs à hélices pour le transport de passagers. De quoi élargir l'offre d'avions-taxi et faire baisser les coûts.

D'autres assouplissements, comme la possibilité d'utiliser le GPS pour se poser sur les petits aéroports régionaux, permettraient également, selon l'Ebaa, d'élargir considérablement la liste des destinations. Environ 10.000 aéroports en Europe ne sont pas desservis par les compagnies régulières. Mais l'Ebaa attend aussi de l'Europe qu'elle protège mieux son aviation d'affaires, en luttant notamment contre la concurrence déloyale des pilotes privés effectuant du transport de passagers sans licence. L'Ebaa chiffre à 130.000 le nombre des vols illégaux réalisés chaque année en Europe, pour un préjudice estimé à 1,2 milliard d'euros. ■

Jet Solidaire associe voyage en jet et philanthropie

Contribuer à lutter contre la pauvreté et le réchauffement climatique, tout en voyageant en jet d'affaires : telle est la proposition originale de Jet Solidaire. Créée en mars 2013, cette jeune société française, spécialisée dans les affrètements d'avions d'affaires, propose à ses clients de payer un peu plus cher leur vol, pour faire un don à la fondation Caritas France, dont Jet Solidaire est partenaire, ou à toute autre association caritative. « A la demande des clients qui le souhaitent, nous reversons entre 1 % et 10 % du montant de l'affrètement à l'association de leur choix », explique Sébastien Dequenne,

fondateur de Jet Solidaire. Autre possibilité offerte aux clients : compenser leurs émissions de CO₂. « Nous facturons 20 euros la tonne de CO₂ – sachant qu'un Paris-Genève représente de 2 à 4 tonnes de CO₂ – qui sont intégralement reversés à la fondation GoodPlanet », poursuit Sébastien Dequenne. En 2015, Jet Solidaire a reversé 50 % de ses bénéfices et compensé 94 tonnes de CO₂. « C'est encore peu de chose, mais c'est un début, souligne son dirigeant. La moitié des clients accepte de contribuer et deux sociétés du CAC 40 ont choisi de faire appel à nous pour leurs déplacements. »

Philips met en Bourse son pôle éclairage

ÉCLAIRAGE

Le groupe introduit une première tranche de 25 % du capital de l'activité.

Didier Burg
— Correspondant à Amsterdam

Philips enclenche la scission historique de ses activités d'éclairage. Après avoir été pendant cent vingt-cinq ans l'entreprise symbole du secteur grâce à l'invention de l'ampoule à filament par Anton Philips, en 1891, le géant néerlandais a lancé ce vendredi l'entrée en Bourse d'une première tranche de 25 % du capital de son pôle d'éclairage, dirigé par le Français Eric

Rondelat. L'opération se présente plutôt bien. Ces derniers jours, les médias néerlandais ont fait état d'une demande de souscription 3 fois supérieure à l'offre. Dans ces conditions, la part réservée aux investisseurs institutionnels pourrait être rallongée de 3,5 % pour porter sur une tranche de 18,5 % du capital, contre 10 % pour la part destinée aux particuliers. L'intégralité du capital de LIGHT, selon son appellation boursière, ne devrait pas être placée sur le marché avant deux ou trois ans.

Consolidation du secteur

La fourchette du prix d'introduction de l'action a été affinée. Initialement fixée entre 18,50 et 22,50 euros par titre, elle a été ramenée entre 19 et 20 euros. Ce qui entraînerait une valorisation de

l'entreprise de 4,35 à 4,50 milliards d'euros, avec 1,5 milliard d'euros de dette. Le tout pour un chiffre d'affaires de 7,5 milliards d'euros en 2015.

Durant les « roadshows », les dirigeants de Philips ont insisté sur le rôle leader que ce pôle éclairage ne manquera pas de jouer lors de la prochaine vague de consolidation du secteur. Numéro un mondial incontesté avec 11 % de part de marché, loin devant le deuxième, Osram (5 %) et le troisième, Acuity Brands (4 %), Philips estime être en pole position pour profiter de la croissance promise dans l'éclairage. Estimé aujourd'hui à 65 milliards d'euros, le marché de l'éclairage devrait porter sur 80 milliards d'euros en 2020, compte tenu d'une forte demande en provenance de Chine.

Reste que pour conserver son avance, le pôle d'éclairage historique du néerlandais va devoir parachever son virage technologique. Pesant encore lourd dans le portefeuille, l'éclairage traditionnel, en perte de vitesse, représente 50 % du chiffre d'affaires et 85 % du résultat opérationnel. « Pour atteindre son objectif de doubler la marge dans les lampes LED et l'éclairage professionnel et réduire les pertes de la branche grand public, des fermetures d'usines devront avoir lieu », estime Peter Olofsen, analyste de Kepler Cheuvreux.

Aujourd'hui, une vingtaine de sites de production de lampes traditionnelles demeurent en exploitation. Du coup, les provisions que LIGHT devra constituer pour mettre fin à cette production obsolète brouillent les perspectives. ■



Eric Rondelat, directeur général du pôle éclairage de Philips.

Takata engage son opération de sauvetage

AUTOMOBILE

Englué dans l'affaire des airbags défectueux, l'équipementier appelle à l'aide la banque Lazard.

Peinant à trouver seul une issue à la crise des airbags défectueux, le japonais Takata a annoncé, ce jeudi, qu'il venait d'engager la banque Lazard pour l'aider à organiser son sauvetage économique. Une perspective qui a fait bondir le cours du groupe de 21,16 % à la Bourse de Tokyo. La banque doit aider l'équipementier à revoir ses partenariats avec les géants japonais de l'automobile, sérieusement impactés par les gigantesques campagnes de rappel d'airbags défectueux, responsables de la mort de 11 personnes. Les constructeurs ne semblent toutefois pas décidés à « abandonner » leur fournisseur historique. Lazard pourrait ainsi tenter de les convaincre d'assumer une partie du coût des rappels qui, à

+ 21,16 %

LA HAUSSE DU TITRE TAKATA hier, à la Bourse de Tokyo.

terme, concerneraient plus de 100 millions de véhicules dans le monde. « Nous sommes face à des enjeux extrêmement complexes et délicats, mais le comité est convaincu qu'il est dans l'intérêt de Takata et de ses clients de dégager un consensus sur le coût de cette gestion des problèmes de capsule », a expliqué, jeudi, Hideaki Sudo, un avocat placé à la tête d'un comité spécial chargé de sortir le groupe de l'impasse financière. D'autres investisseurs pourraient aussi être conviés au tour de table, selon Reuters et le « Nikkei » qui citent le fonds d'investissement KKR, lequel aurait proposé de prendre une participation de 60 % dans Takata.

17 constructeurs différents

Début mai, aux Etats-Unis, les autorités ont ordonné le rappel, d'ici à 2019, de 35 à 40 millions de nouveaux véhicules issus de 17 constructeurs différents, qui viendront s'ajouter aux 28,8 millions d'unités déjà concernées. Mercredi, le japonais Toyota a engagé une opération de rappel portant sur 1,6 million d'unités. Chaque fois, les garagistes doivent changer les capsules de gaz qui alimentent le gonflage instantané des coussins de sécurité. Pour l'instant, les constructeurs ont demandé à Takata de faire face seul, à l'essentiel du coût de ces modifications. — Y. R. (à Tokyo), avec M. At.



TEAM MEDIA

remercie les partenaires du

1^{ER} TROPHÉE DE PÉTANQUE TEAM MEDIA



TEAM MEDIA - Content | Data | Advertising

Les Echos

Le Parisien

L'EQUIPE