



L'AVIATION D'AFFAIRES, PARÉE AU DÉCOLLAGE?

Samantha Wagner

ALORS QU'AU DÉBUT DE L'ANNÉE DERNIÈRE ON ENTREVOYAIT LES SIGNES D'UNE REPRISE, LA DÉGRADATION DE L'ÉCONOMIE MONDIALE ET L'INTRODUCTION DE NOUVELLES TAXES ONT REPOUSSÉ LES ESPÉRANCES POUR FIN 2012. DE QUOI DÉSTABILISER LE SECTEUR DE L'AVIATION D'AFFAIRES? QUE NENNI! BIEN QUE QUELQUES MESURES PRÉVENTIVES AIENT ÉTÉ PRISES, LES CONSTRUCTEURS PARIENT AUJOURD'HUI SUR LES MARCHÉS ÉMERGENTS EN ASIE ET EN INDE, TOUT EN CONTINUANT DE DÉVELOPPER LES PRODUITS DE DEMAIN. QUANT AUX EXPLOITANTS, ILS ONT SU SE DIVERSIFIER POUR MIEUX SE DÉMARQUER. DE NOUVELLES ENTREPRISES PROPOSENT DES CONCEPTS INNOVATEURS, TELS QUE LA PERSONNALISATION AVANT CHAQUE VOL DES CABINES D'AVIONS DE LOCATION AVEC LA JET-BOX® D'IXO AVIATION, OU ENCORE L'ARRIVÉE D'AGENCES DE COURTAGE COMME LUNAJETS, FAISANT CONSIDÉRABLEMENT BAISSER LES PRIX. DE QUOI SATISFAIRE LES NOUVELLES ATTENTES D'UNE CLIENTÈLE TOUJOURS PLUS DIVERSE ET EXIGEANTE. RETOUR SUR UNE ANNÉE TUMULTUEUSE POUR L'AVIATION D'AFFAIRE ET LES PERSPECTIVES D'AVENIR QUI SE PROFILENT À L'HORIZON.



REPRENDRE DE L'ALTITUDE

À L'APPROCHE DU SALON EUROPÉEN DE L'AVIATION D'AFFAIRES EBACE, IL EST TEMPS DE FAIRE LE POINT SUR CE MARCHÉ AUX MILLE ET UN REBONDISSEMENTS. LA CRISE SERAIT-ELLE ENFIN TERMINÉE?

Les experts ont du mal à se mettre d'accord sur les prévisions pour l'année 2012, et pour cause: l'économie actuelle affiche une tendance pour le moins aléatoire. Les facteurs instables sont nombreux, incitant à prendre des pincettes lorsque l'on s'aventure à des conclusions. Et pourtant, au milieu de tous ces tumultes, certaines entreprises ont su tirer leur épingle du jeu.

Une histoire mouvementée

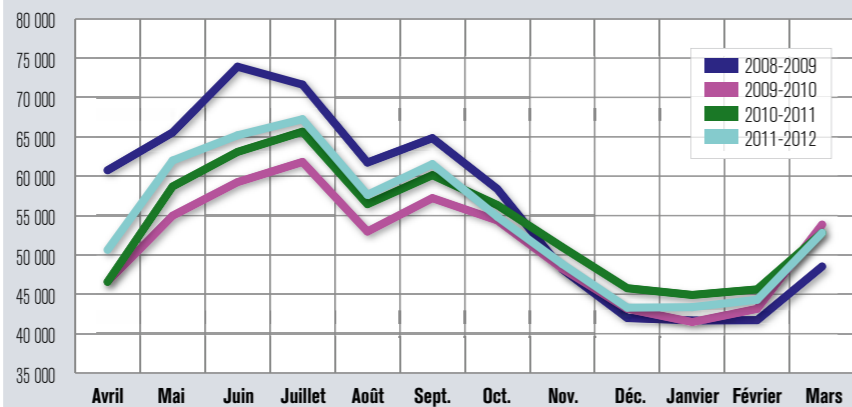
Jamais depuis sa naissance dans les années soixante l'aviation d'affaires n'avait traversé de crise d'une telle gravité, de par sa durée et son étendue. L'effondrement de l'économie mondiale en 2008 a sonné le glas des années folles: les constructeurs n'ont pu qu'observer, impuissants, la chute de leurs commandes, plongeant dans des chiffres négatifs tant les annulations furent nombreuses. Bien que le secteur se soit quelque peu relevé à coup de mesures drastiques (réduction des taux de productions et des salaires, report voire avortement de certains projets), les jets d'affaires souffrent encore aujourd'hui d'une activité au ralenti.

Une amélioration, plutôt pour 2013

Dans un communiqué, Raymond Jaworski, analyste pour Forecast International, estimait que la production sera un peu plus élevée cette année par rapport à 2011, mais une croissance plus importante est attendue pour 2013.

Dans l'ensemble, les fondamentaux du marché sont sains: il y a une demande

UTILISATION DES AVIONS D'AFFAIRE DAIO
(DEPARTURES, ARRIVALS, INTERNALS AND OVERFLIGHTS)



Source: EBAA, © European Organisation for the Safety of Air Navigation (EUROCONTROL) 2012

latente considérable, et avec l'amélioration de l'économie le marché devrait croître. Les bénéfices des sociétés, indicateur clé dans la vente des biréacteurs d'affaires, sont robustes. Pourtant les entreprises restent prudentes, surtout en Europe. En cause, «les inquiétudes sur la dette européenne et l'avenir de la monnaie commune» d'après une enquête menée par Honeywell. De manière générale, la principale raison de l'hésitation parmi les acheteurs potentiels

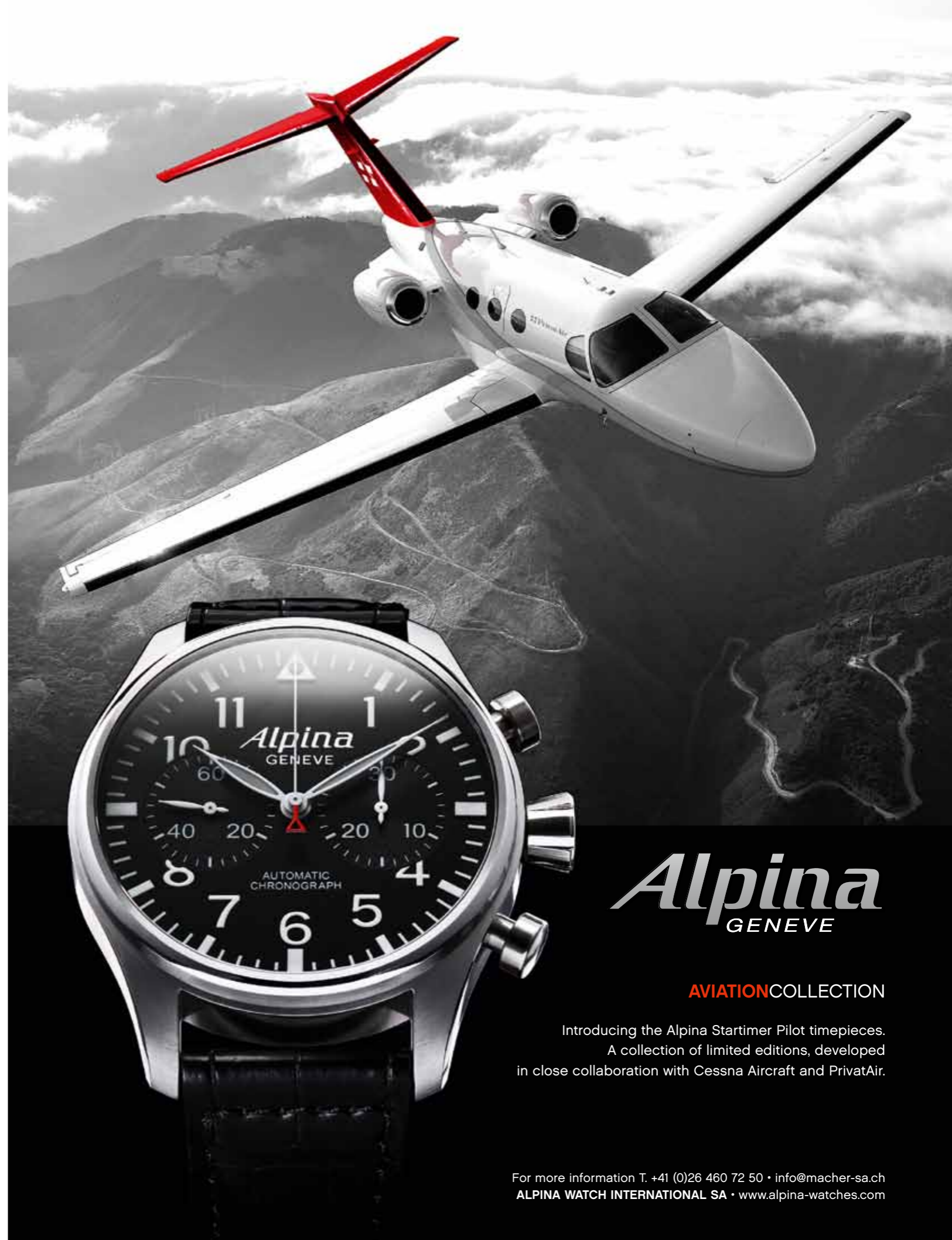
2011, ANNÉE TROMPEUSE

Au premier trimestre 2011, le secteur semblait se diriger vers un rétablissement: l'utilisation des avions montrait une légère hausse (voir graphique), et le marché de l'occasion s'était stabilisé; de quoi ravir les constructeurs. Mais c'était sans compter sur les remous de l'économie mondiale, comme le souligne Charles Edelstenne, président de Dassault, à l'occasion du salon NBAA: «La tendance du marché mondial est positive mais l'incertitude causée par la crise de la dette la rend très fragile».

semble être non seulement l'incertitude quant à l'économie globale, mais aussi l'environnement politique, les nouvelles taxes et les réglementations auxquels les opérateurs seront confrontés. Cependant, selon la même étude, «la récession mondiale n'a eu qu'un impact relativement modéré sur les principales économies asiatiques comme l'Inde et la Chine». Pas étonnant donc que les acteurs parient sur ce nouveau marché florissant, s'ajoutant aux pays du Moyen-Orient. Pour exemple, la start-up genevoise IXO Aviation développa son marché en Afrique du Nord à peine trois mois après sa lancée commerciale à l'EBACE 2011, période correspondant d'ailleurs au «Printemps arabe».

Du côté des constructeurs

Historiquement, les nouveaux modèles ont souvent favorisé l'activité, et les équipementiers l'ont bien compris. Dassault rénove sa gamme de Falcon EX en des versions plus longues portée LX, et a récemment présenté le Falcon 2000S comme le «nouveau leader incontesté dans la catégorie milieu de gamme supérieur». Gulfstream a introduit son



Alpina
GENEVE

AVIATIONCOLLECTION

Introducing the Alpina Startimer Pilot timepieces.
A collection of limited editions, developed
in close collaboration with Cessna Aircraft and PrivatAir.

For more information T. +41 (0)26 460 72 50 • info@macher-sa.ch
ALPINA WATCH INTERNATIONAL SA • www.alpina-watches.com


**DOSSIER
AVIATION
D'AFFAIRES**

Dans l'ensemble, les fondamentaux du marché sont sains: il y a une demande latente considérable, et avec l'amélioration de l'économie le marché devrait croître

nouvel avion ultra-longue-portée, le G650. Du côté de Bombardier, après le lancement du Global 7000 et 8000 en automne 2010, on poursuit le développement du Learjet, un avion plus léger et écologique. Quant à Embraer, l'entreprise est en pleine expansion de sa gamme d'avions d'affaires avec l'introduction du Legacy 450 et 500. Sur le plus long terme, Forecast International prévoit une demande de 10 907 appareils, d'une valeur totale estimée à 230,3 milliards de dollars, d'ici 2020. En 2012, la production sortirait 728 avions. Dans les quatre prochaines années, les trois plus grands constructeurs de business jets en termes de volume seront Cessna Aircraft (29,1% du marché), suivie par Embraer (17,4%). En valeur de production, le marché se divisera principalement entre Gulfstream (26,3%), Bombardier (22,1%) et Dassault (18,2%).

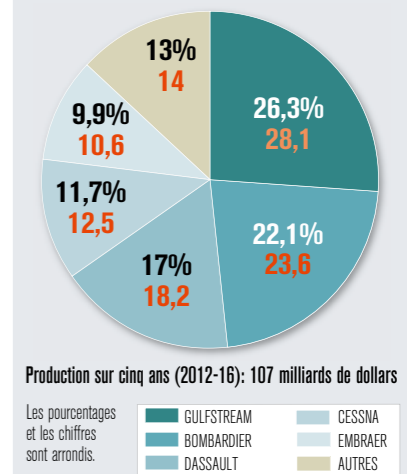
Pas tous à la même sauce...

Du côté des exploitants, certains se recentrent pour tenter de sortir de la crise; c'est le cas des opérateurs traditionnels proposant la propriété fractionnée par exemple. Sur l'autre bord, de nouvelles entreprises se développent et affichent un chiffre en hausse. C'est ce qu'explique Damien Dominguez, CEO d'IXO Aviation ajoutant que «selon un sondage effectué auprès de plusieurs opérateurs européens, le marché présenterait aujourd'hui une surcapacité d'approximativement 33%. IXO Aviation affiche toutefois un résultat largement positif alors que nous n'opérons que depuis le début 2011. Cela s'explique par le fait que nous ne sommes pas en compétition directe, mais au contraire, nous apportons de nouveaux marchés aux opérateurs avec lesquels nous coopérons».

A contrario des opérateurs, LunaJets, une agence de courtage d'avions privés basée à l'aéroport de Genève, affiche une augmentation significative du nombre de vols vendus depuis 2010 (+25%). Son fondateur, Eymeric Segard commente: «Le succès commercial de LunaJets en pleine récession de l'aviation d'affaires s'explique par notre positionnement low cost: volez en jet privé au meilleur prix. Depuis le début de la crise, la tendance a changé, passant d'un marché avec une offre en sous-capacité avec contrainte, à une clientèle qui aujourd'hui cherche des solutions sans engagements, sur une offre en surcapacité. De plus, l'arrivée des Very Light Jet révolu-

AVIATION D'AFFAIRES

Parts de marchés en valeur de production, en milliards de dollars et en %



tionne le marché en offrant l'heure de vol à 2000-2500 euros». Cette success-story continuera-t-elle avec la reprise annoncée? Affaire à suivre. ■

PALETTE HAUTE EN COULEUR

DANS L'AVIATION D'AFFAIRES, IL Y A BIEN SÛR LA LOCATION ET L'ACHAT. MAIS EN RÉALITÉ, LES POSSIBILITÉS SONT BIEN PLUS DIVERSES. PETIT TOUR D'HORIZON DES DIFFÉRENTS CHOIX EN TERMES D'UTILISATION DE BUSINESS JETS.

Les «avions-taxi» comme on les surnomme dans le secteur, sont des opérateurs d'avions privés (à l'inverse de commerciaux). Ils ont donc une flotte bien définie et sont souvent concentrés sur un voire deux type d'appareils, ce qui ne laisse quasi aucune flexibilité. C'est le

cas de Wijet n'opérant que sur des Cessna Citation Mustang. En contrepartie, l'heure de vol est à 2200 euros TTC. Le luxe d'un jet privé, mais à un prix abordable pour une virée entre amis.

D'un côté, la Jet Card

Beaucoup plus répandue, la «carte des 25 heures» est une sorte d'abonnement donnant droit à 25 heures de vol, sans contraintes de formalités. Les prix débutent aux alentours de 114 000 euros pour un sept places, mais le modèle d'avion est donc fixe. Idéalement, elle est destinée à des habitués faisant régulièrement le même


**DOSSIER
AVIATION
D'AFFAIRES**

**Le tarmac au
salon EBACE**

et nous pouvons donc rapidement trouver l'appareil le mieux adapté et le plus proche. Ensuite, nous négocions avec les opérateurs afin de trouver le meilleur prix possible avant de faire un devis «tout inclus» à nos clients. Et surtout, il n'y pas d'engagement à long terme ou de frais mensuels, pas de préavis ni de surprise quant à la note finale», nous explique Eymeric Segard, CEO de LunaJets. Mais ce n'est pas pour autant que le service est low cost: l'âge des appareils est limité à 15 ans (ou moins, selon l'exigence du client), et les feedbacks sont recueillis régulièrement afin d'établir une liste noire des opérateurs ne correspondant pas au profil de qualité et de sécurité demandé. Une solution presque idéale donc, si ce n'est qu'il ne faut pas être attaché à ses petites habitudes auprès d'une compagnie.

La propriété partagée

Pour ceux qui désirent devenir propriétaires d'un avion d'affaires mais qui ne volent pas suffisamment pour le rentabiliser, il y a la copropriété, ou propriété fractionnée. Proposée entre autres par NetJets, Flexjet ou CitationAir, cette formule donne droit pour une certaine part d'avion à un nombre d'heures de vol: 50 heures pour un seizième, 100 heures pour un huitième, etc. L'avantage est qu'il n'est pas nécessaire de

trajet en vol aller simple: un préavis de 24 heures est souvent requis, et on s'engage pour une année de contrat. On la trouve chez Air Partner ou NetJets, par exemple. Notons que, de manière générale, la location ne comprend ni le temps de roulage, ni la surcharge de carburant ou encore les frais de certains aéroports à haute densité, les services personnalisés à bord ainsi que les services liés à la sécurité (dégivrage de l'avion par exemple). La note finale réserve donc parfois quelques surprises...

Agence de courtage... en aviation

Méconnue du public, cette option s'est développée avec la crise. Pour le client, le but est simple: continuer à voler en avion d'affaires, mais à moindre coût. Car avec les difficultés financières des dernières années, le temps est à l'économie: on veut garder le confort habituel, mais

payer moins. C'est ce que propose LunaJets depuis maintenant bientôt quatre ans. L'idée de base était rusée: louer les jets volant à vide pour rejoindre leur propriétaire à des prix concurrentiels. Les opérateurs y gagnent, vu que l'avion fait de toute façon ce voyage, et le client LunaJets aussi. Mais avec le temps, ce n'est devenu qu'une astuce parmi d'autres: on ajoute l'utilisation des avions «in transit», on fait jouer la concurrence entre les offres proposées et cela donne une agence de courtage en aviation d'affaires. «Il y a de nombreux avantages par rapport à la location classique ou la propriété partagée: tout d'abord, notre flotte est illimitée, puisque nous ne sommes pas propriétaires d'avions. C'est donc le besoin du client qui guidera notre offre, et non l'inverse. Grâce à nos bases de données, nous savons exactement quels types d'avions sont inutilisés dans les environs,



Le confort ne se mesure pas seulement à la qualité d'un siège, mais aussi à la compétence de nos pilotes

NETJETS

YOUR OWN PRIVATE AIRLINE

Des forces armées d'élite aux grandes compagnies aériennes, nous recrutons nos pilotes au sein des secteurs les plus exigeants de l'aviation. Nous formons ensuite chacun d'entre eux selon des normes deux fois plus strictes que les réglementations européennes afin qu'ils repoussent les limites de l'excellence.

+41 (0) 22 750 11 11

MARKETCH@NETJETSEUROPE.COM

RÉUSSIR DANS UN MONDE QUI ÉVOLUE


NEW MASTER IN INTERNATIONAL BUSINESS

- Un enseignement dynamique aux perspectives internationales
- Des professeurs aux compétences professionnelles et académiques reconnues
- Des programmes d'échanges internationaux

INTERNATIONAL UNIVERSITY IN GENEVA

ICC, Rte de Pré-Bois 20 - 1215 GENEVA 15, Switzerland

Tel.: +41 (0)22 710 71 10/12 - Fax: +41 (0)22 710 71 11

Email: info@iun.ch - www.iun.ch

Bachelors et Masters en Gestion d'Entreprise, en Relations Internationales et en Média et Communication

Accréditations ACBSP et IACBE



NETJETS EUROPE EST L'AGENT DE MARKETING ET COMMERCIALISATION DE NETJETS TRANSPORTES AÉREOS S.A., UN TRANSPORTEUR AÉRIEN DE L'UE. LES EMAILS ENVOYÉS À CETTE ADRESSE SERONT CONSULTÉS PAR NETJETS ET MARKET AFIN D'ÉTABLIR DES STATISTIQUES DE PROVENANCE.



DOSSIER AVIATION D'AFFAIRES

connaître les autres propriétaires, vu que le tout est géré par une société. Par contre, il y a des frais mensuels fixes et un préavis lors de l'utilisation de l'appareil. De plus, le carburant est facturé en supplément et le modèle d'avion est également limité à celui acheté. Mais cette solution reste, pour les utilisateurs dès 50 heures de vol, souvent plus avantageuse qu'une Private Jet Card.

De l'autre, l'achat d'un avion

La propriété d'un business jet, que ce soit seul ou avec des connaissances, reste l'affaire d'une minorité. Les avantages sont tout de même nombreux: disponibilité totale, per-

ACHETER UN AVION PRIVÉ VERSUS UNE IXO JET-BOX®

Vue d'ensemble des divers coûts qu'engendre l'une ou l'autre des acquisitions. Les chiffres se basent sur un appareil « Medium Size Cabin », utilisé 400 à 500 heures par année en moyen courrier.

	Avion d'affaires	IXO Jet-Box®
Investissement Initial	25 000 000 CHF	70 000 CHF
Dépréciation annuelle	2 700 000 CHF*	0 CHF
Maintenance immobilisation	42 jours/an	5 jours/an
Coût de la maintenance annuelle	870 000 CHF*	3500 CHF*
Hangar / Stockage IXO-Jet-Box®	64 000 CHF*	6000 CHF*
Assurance par année	78 000 CHF*	0 CHF
Salaires des pilotes	448 000 CHF*	0 CHF*
Coût d'utilisation à l'heure de vol	13 870 CHF	6300 CHF
Surcoût par rapport à la location sèche	7770 CHF / heure de vol	170 CHF/ heure de vol

* compris dans le prix à l'heure de vol.

sonnalisation intégrale de la cabine, et une liberté quasi totale d'utilisation. En effet, une petite minorité d'aéroports comme Gstaad-Saanen par exemple n'acceptent pas les vols commerciaux. Ainsi, un avion loué ne pourra pas se poser, du moins officiellement, sur ces pistes-là. Mais tout ceci a un prix, que de nombreuses entreprises ne pourraient pas supporter. Il y a bien sûr le prix de l'avion, mais aussi la maintenance, le parcage, les assurances et la gestion de l'aéronef, qui n'est pas de tout repos. Sans compter les salaires des pilotes. Pour aider les propriétaires à obtenir les meilleurs prix d'achats, des sociétés comme Albinati Aeronautics, se spécialisent dans le négoce de jets d'affaires. Ceci évite souvent des pièges, car la vente se fait entre spécialistes, conscients de l'état du marché. Et pour la gestion de l'appareil, des entreprises de Pro-Consulting comme IXO Aviation se proposent de vous aider à prévoir le financement, la formation du personnel ou encore l'aménagement de la cabine.

Le compromis idéal?

Entre la location impersonnelle et l'achat d'un jet d'affaires, limitant le type d'appareil à un seul, il y a IXO Jet-Box®: concept suisse du mobilier aéronautique amovible. Présenté sous la forme d'une malle de luxe aux nombreuses options, elle permet aux personnes voyageant avec leurs compagnies habituelles, ou labellisées par IXO Aviation (cf. encadré), de personnaliser leur

environnement à bord, sans se préoccuper des aspects de logistique de son acheminement et du chargement. «Ce n'est pas juste un nouveau produit de luxe dédié au jet travellers, c'est une solution sur-mesure, un concentré de réponses technologiques ayant nécessité de longs travaux de recherche et de développement. Du fait de sa mobilité, IXO Jet-Box® est sujette à beaucoup plus de résistance qu'un mobilier aéronautique fixe, ce qui entraîne un travail d'ingénierie d'autant plus conséquent à l'arrière-plan.» Une solution hybride qui permet donc de jouir d'une cabine à son image, tout en conservant la liberté de passer d'un type d'avion à un autre selon son besoin. En effet, ce mobilier intrigant se



IXO Jet-Box®

compose d'environ sept modules à choisir parmi la quinzaine proposée, aménageables selon les désirs de chacun. Ainsi on choisirait par exemple de créer son IXO Jet-Box avec les unités suivantes : Business Unit, Tableware Unit, Care Unit, Entertainment Unit, Wine & Cigar Unit, Health Unit. La seule contrainte: chaque unité doit être conçue dans le respect des normes de certifications aéronautiques. «Nous concevons ce matériel de sorte que, lorsqu'il entre dans n'importe quel avion, le voyageur se sente dans son univers. Cela se traduit par sa vaisselle personnelle, sa médiathèque, son kit de toilette, ses vins et cigares... Le choix est quasi illimité.» ■

UN LABEL POUR L'AVIATION D'AFFAIRES



Quelques questions à DAMIEN DOMINGUEZ, CEO d'IXO Aviation SA.

Qu'est-ce que le Label IXO Aviation ?

Le Label IXO Aviation est une marque déposée, gage de qualité de services et de sécurité pour les clients voyageant avec des opérateurs labellisés. Ce n'est pas une appartenance, mais un partenariat basé sur une vision stratégique commune de l'industrie du transport en jet privé. D'ailleurs, nous nous réservons le droit de ne pas le renouveler si les exigences pour la labellisation ne sont plus respectées. Notre label est un «couteau suisse» au service des opérateurs qui désirent des solutions efficaces en termes d'achat carburant, achat formation pilotes, achat ou location avions, financement d'avions, tout en restant libres et indépendants au travers de leur activité et nom propre.

Comment l'obtient-on?

Elle se fait sur demande de l'opérateur, suivie d'un processus piloté en trois étapes. Au total, nous nous engageons sur la vérification de 257 critères directement liés à la qualité de services et de sécurité pour le passager.

Pourquoi avoir créé ce label?

Deux raisons majeures nous ont motivés dans cette démarche. La première fut de proposer un standard aux jets travellers, assurant une qualité de services et de sécurité. Ceci sur un réseau d'opérateurs

indépendants, désirant partager une vision stratégique commune.

La seconde était de constituer une force nouvelle par l'effet «réseau». De part la centralisation, nous proposons en effet une réduction des coûts d'opération.

IXO Aviation est donc une entreprise aux multiples facettes?

C'est exact. Aujourd'hui nous disposons de quatre activités distinctes mais complémentaires. Notre entreprise se situe donc au milieu du système aérien, entre opérateurs et utilisateurs: d'un côté, nous fournissons des services de formation et d'accompagnement de projets spécifiques à travers le Pro-Consulting, de l'autre nous offrons des solutions de vols à nos passagers utilisant notre réseau d'opérateurs labellisés. Enfin, notre produit IXO Jet-Box® s'adresse à l'ensemble des acteurs du jet privé désireux de s'approprier une part importante de l'image du service à bord.

En ces temps relativement incertains, n'avez-vous pas trouvé risqué de lancer une nouvelle affaire?

Au contraire! La crise a fait évoluer les mentalités des clients, qui deviennent plus exigeants quant à leur standard de qualité et de sécurité. IXO Aviation propose des solutions réellement novatrices et adaptées aux besoins actuels et futurs. C'est donc une offre répondant à une demande pragmatique du marché que nous proposons. ■

FAITES DE FANTASTIQUES CARRIERES

NOS DIFFERENCES

Etudier en français ou en anglais
Prestigieuse Business School
Programmes accrédités
Professeurs renommés
Campus urbain & central
Environnement international
Approche dynamique & pratique

MASTERS

MBA in International Business
MBA in International Marketing
MBA in E-Entrepreneurship
MBA in Entrepreneurship

BACHELORS

Business Administration
International Business
Business Finance
Business Communication
Hotel Management *new*

www.universiteifm.com

Faites votre demande
pour la rentrée d'automne !

UNIVERSITE IFM - Institut de Finance et Management
Tél : +41(0)223222580 - 35 rue des Bains 1205 Genève