



Analyse stratégique des Sociétés de Fret Aérien Civil Traditionnelles à l'aide du modèle des 5 forces de Porter

Nicolas Holvoet - Florian Barbarin - Abdelkader Beldjilali

Le 24 mai 2017

Table des matières

1	Concurrence entre les firmes existantes	2
1.1	Définition du marché	2
1.2	Description du marché	3
1.3	Description des produits concernés	3
1.4	Taxonomie des acteurs du transport du fret	3
2	Entrants	4
3	Substituts	4
4	Clients	4
5	Fournisseurs	4
6	Rôle de l'ATM dans la stratégie des acteurs du fret aérien	4
7	Rôle de l'ATM dans le futur par rapport aux stratégies des acteurs	4
8	Conclusion et perspectives	5

Introduction

Le transport aérien de fret s'est développé à partir de 1911 lors d'un premier vol dont l'objet était de livrer 15 kg de courrier entre deux villes asiatiques distantes de 10 km sur une biplan Sommer. Depuis, le trafic a "légèrement" augmenté pour atteindre en 2014, 51 millions de tonnes pour une valeur de US\$6.8 trillions [BI17]. Aujourd'hui, le fret aérien, au même titre que le transport de passagers, continue de jouer un rôle majeur dans l'économie, le développement international et plus fondamentalement dans notre manière d'appréhender le monde au même titre que son pendant virtuel, L'internet.

La présente étude vise à effectuer une analyse de marché suivant le modèle des 5 forces de Porter. Le modèle de Porter consiste à effectuer l'analyse de marché suivant 5 domaines : la concurrence dans le secteur, deux menaces : les nouveaux entrants et les substituts et deux déterminants : pouvoir de marché des clients et fournisseurs.

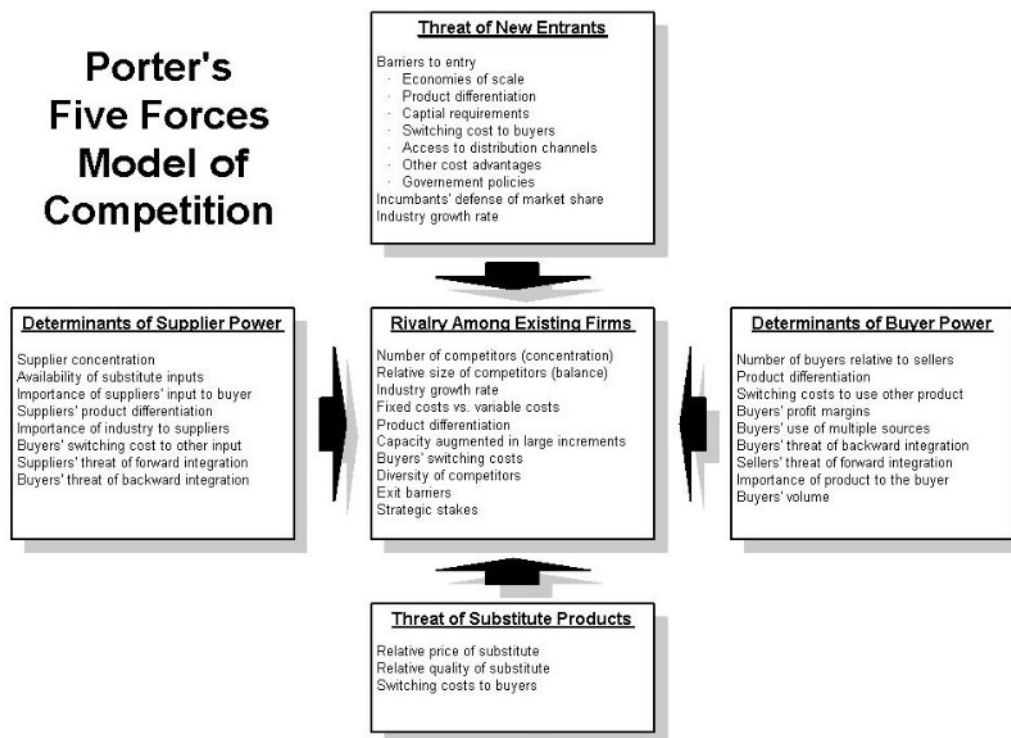


FIGURE 1 – Modèle de Porter

Suivront une étude du rôle de l'Air Traffic Management (ATM) dans la stratégie des acteurs du secteur et de son évolution future au regard de ces stratégies des acteurs du secteur.

1 Concurrence entre les firmes existantes

1.1 Définition du marché

Le marché concerne le fret aérien qui désignera dans la suite tous les biens à l'exception des bagages, ce qui inclus la poste selon la définition IATA.

Cette étude porte sur les sociétés de Fret Aérien Civil Traditionnelles (FACT) qui gèrent leur propre flotte aérienne pour le transport de biens. Ce qui exclus le fret militaire ainsi que les logisticiens, entreprises de fret "virtuelles", qui font souvent du point à point par le biais de location de charters ou

d'achat d'emplacements aux compagnies de fret traditionnelles. Les compagnies virtuelles constituent donc à la fois des clients pour le Fret Aérien Civil Traditionnel (FACT) qui permet à ces dernières d'optimiser le remplissage de leurs avions-cargo, mais aussi une forme de concurrence puisque le fret transporté au nom du logisticien est "perdu" pour tous les transporteurs classiques, y compris celui qui assure réellement le service.

1.2 Description du marché

Le fret aérien génère un chiffre d'affaires annuel évalué par l'Association internationale du transport aérien (IATA) à 47,8 milliards de dollars en 2016. Les avions ont embarqué 53,9 millions de tonnes de fret en 2016. L'aérien ne représente qu'un faible pourcentage du volume du fret (environ 5 %), mais environ 35 à 40 % en valeur. Ce secteur demeure toutefois une activité minoritaire au sein des compagnies aériennes, le transport de passagers produisant 80 à 85 % de ses recettes. Le maritime demeure le principal concurrent de l'aérien.

1.3 Description des produits concernés

Pour évaluer la concurrence, il convient d'étudier en premier lieu, le type de produits transportés. En effet, le pétrole ou le gaz, ne sont pas en général, transportés par avions ; sur ces matières premières, le fret aérien ne concurrence pas les secteurs maritimes, fluviaux, routiers ou par oléoduc/gazoduc.

Le fret aérien, pour être compétitif, concerne donc les produits à haut rapport valeur-poids, souvent aussi à forte valeur ajoutée, ou à forte contrainte temporelle :

- Electronique,
- Produits périssables : fleurs, fruits, ...
- Produits urgents ou à finalités humanitaires.

1.4 Taxonomie des acteurs du transport du fret

On distingue 3 types de sociétés de transport qui exhibent des structures de coûts, des caractéristiques opérationnelles et une répartition spatiale de l'offre et de la demande distinctes. En particulier, le transport en soute peut-être facturé au coût marginal car les coûts directs d'exploitation du vol sont imputés aux passagers. Le fret en soute possède un avantage concurrentiel sur le tout-cargo. Trois solutions possibles à ce problème, la régulation des prix, le ré-ajustement de la flotte pour les compagnies mixtes qui revendent leur cargo ou la différenciation en offrant des services spécifiques pour les entreprises tout cargo qui ne sont pas astreintes à opérer sur des aéroports destinés au trafic passager.

Pb pour rentabiliser le retour contrairement au transport passager. solution : route multisecteur avec passage par plusieurs aéroports mais solution non viable pour les produits périssables.

- Les "*freighters*" qui possèdent une flotte d'avions cargo dédiés qui vont du gros porteur B747-8F de rayon d'action 8000 km et de capacité 140 tonnes, au Beluga Airbus A300 reconverti jusqu'au simple twin turboprop Cessna super cargomaster (RA : 1700 km, capacité fret : 1.8 tonnes) Ainsi, un transporteur tout-cargo de fret classique comme Cargolux a très peu de frais de personnel et de frais commerciaux. En revanche, les coûts liés aux avions, aux redevances aéronautiques et aux frais d'escale sont élevés. En 2014, la part de marché en valeur, en revenu tonne kilomètre global (RTK), pour ce type de compagnies se monte à 56 %. La tendance depuis 2000 est à la baisse au profit du transport en soute avec probablement, une part de marché en quantité qui ne dépasse pas les 30 %. Les *freighters* sont en outre confrontées au problème de la bi-directionnalité c'est à dire au retour à vide après livraison.

- Les compagnies mixtes telles que Lufthansa, Air France-KML utiliseront soit le transport en soute dans leurs avions-passagers, soit des avions cargo combinés, i.e. avions configurés de manière permanente pour le transport de fret et de PAX, soit des avions reconfigurables rapidement pour les deux types de transport. Un moyen-courrier assurant un vol avec 200 passagers représente un revenu d'environ US\$100.000, auxquels s'ajouteront quelque US\$13.000 en fonction du taux de remplissage des soutes de l'avion. Un moyen-courrier de la catégorie A330/B767 permet d'embarquer environ 10 tonnes de fret hors bagages. En 2015, la valeur moyenne de chaque kilo transporté par avion s'établit à US\$127, contre US\$1,10 pour le maritime.
- Les intégrateurs comme FedEx, UPS, TNT, qui font du point à point via des hubs dédiés, sont des entreprises avec des frais de personnel plus élevés et des coûts avion moindres grâce à une flotte d'appareils d'occasion convertis en cargo : A300-600, A310. Source : <http://www.lantenne.com>

2 Entrants

3 Substituts

4 Clients

Les 10 premiers marchés de fret aérien en 2016 (en millions de tonnes) Etats-Unis 7,7 Allemagne 4,1 Chine 3,4 Hong Kong 3,2 Japon 2,9 Emirats arabes unis 2,4 Corée du Sud 1,9 Royaume-Uni 1,8 Inde 1,6 Pays-Bas 1,5 Source : IATA

5 Fournisseurs

6 Rôle de l'ATM dans la stratégie des acteurs du fret aérien

7 Rôle de l'ATM dans le futur par rapport aux stratégies des acteurs

8 Conclusion et perspectives

Bibliographie

- [BI17] Lucy Budd and Stephen Ison. The role of dedicated freighter aircraft in the provision of global airfreight services. *Journal of Air Transport Management*, 61(C) :34–40, 2017.

Ce rapport propose une analyse stratégique du fret aérien suivant le modèle de Porter.

