

TRANSPORT AÉRIEN « LOW-COST » : LES PRIX EN EUROPE

Alain SAUVANT

A l'automne 2003, le paysage du prix dans les transports de voyageurs en Europe est marqué par le développement de transporteurs à bas prix, dits « low-cost ». Les deux acteurs qui dominent ce marché en Europe sont Ryanair et Easyjet, même si des compagnies à bas prix plus petites existent également.

A y regarder de plus près toutes les compagnies à bas prix ne poursuivent pas la même politique : il ressort ainsi du relevé de prix réalisé que le positionnement prix de Ryanair est plus bas que celui d'Easyjet d'environ 5 euros par vol en moyenne, à nuancer par la desserte d'aéroports en général plus proches des villes par Easyjet que Ryanair.

Par contre, les deux compagnies mènent des politiques tarifaires similaires pour ce qui concerne les orientations suivantes :

- les liaisons internationales européennes sont en général plus chères que les liaisons intérieures ;
- les liaisons les plus massives sont en général les moins chères ;
- la distance parcourue n'est pas un facteur explicatif important des prix payés.

Enfin, on constate que les prix aériens sont en général plus bas pour les relations où une offre ferroviaire compétitive en temps existe.

***Le paysage aérien
et ferroviaire
en Europe
et en France
en septembre 2003***

Le paysage du transport aérien et ferroviaire au début de l'automne 2003 en Europe et en France comprend principalement les acteurs suivants :

- des compagnies ferroviaires nationales, qui se sont ouvertes pendant la décennie des années quatre-vingt-dix aux techniques de gestion fine des prix. Ainsi, par exemple, le « yield management » fait son entrée à la SNCF en 1993 avec l'introduction du système SOCRATE. Ce système, dont la renommée est plutôt négative du fait des dysfonctionnements initiaux, permettait, sur le TGV Nord, d'introduire une tarification plus fine que la tarification anciennement en vigueur dans cette entreprise ;
- des compagnies aériennes historiques, le plus souvent les anciens monopoles nationaux avant l'ouverture du ciel européen en 1996. Ces compagnies ont également introduit dans les années quatre-vingt-dix des systèmes de « yield management », en s'inspirant des exemples américains (notamment American Airlines qui fut la première à introduire ces techniques sur une grande échelle). Ces compagnies participent à des alliances internationales et sont en général soit déjà privatisées soit en voie de l'être. Elles offrent un service complet de transport aérien, avec notamment la prise en charge des correspondances ;
- des compagnies aériennes nouvelles à bas prix, désignées le plus souvent sous le terme anglais de « low-cost ». Ces compagnies développent un service plus simplifié que les opérateurs aériens conventionnels ; en particu-

VOYAGEURS

lier, elles n'offrent qu'un service de point à point, c'est-à-dire qu'elles ne prennent en général pas en compte les correspondances. En contrepartie, elles réalisent des économies sur le coût de revient, notamment en réduisant les effectifs des personnels au sol ou en commercialisant l'essentiel de leurs vols via leurs sites internet. Elles répercutent ces économies sur les passagers, moyennant bien entendu une marge commerciale, en général assez bonne. Ceci semble, pour l'instant du moins, conforter le modèle économique de ces entreprises.

Deux compagnies dominent le paysage du « low-cost » en Europe :

- Ryanair, qui a une politique de prix très serrés, et qui relie souvent des aéroports assez éloignés des centre-villes des grandes agglomérations (Paris-Beauvais, Frankfurt-Hahn...);
- Easyjet, qui a une politique de prix moins agressive, mais qui choisit souvent de desservir des aéroports plus centraux (Paris-Orly et CDG par exemple). On parle souvent de « middle cost ».

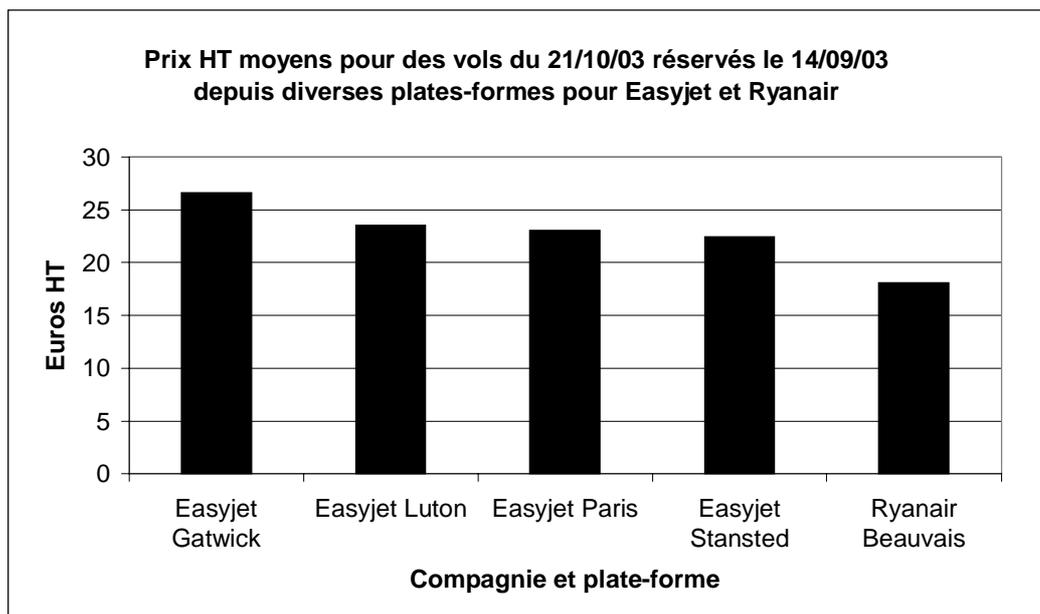
D'autres compagnies « low-cost » peuvent être issues de compagnies historiques (Flybe par exemple), ou bien de compagnies charters. C'était le cas en France de la compagnie Aëris, qui a repris une partie des créneaux de vols à Paris-Orly laissés vacants après le retrait de la licence d'Air Lib en février 2003.

On notera qu'une grande partie des « low-cost » est basée dans les îles britanniques (Easyjet en Grande-Bretagne, et Ryanair en Irlande), ce qui leur permet de bénéficier d'un marché intérieur dynamique et libéralisé, ainsi que de coûts de main d'œuvre raisonnables. Mais il existe aussi des compagnies « low cost » continentales comme Aëris en France ou Volare en Italie.

Les prix de quelques « low-cost » en Europe en septembre 2003

Le graphique ci-dessous illustre quelques prix hors taxes du voyage par sens pour Easyjet au départ des plates-formes parisiennes et londoniennes et de Ryanair au départ de Beauvais.

Il s'agit de vols ayant lieu le 21 octobre 2003 et réservés le 14 septembre 2003, soit environ cinq semaines à l'avance.

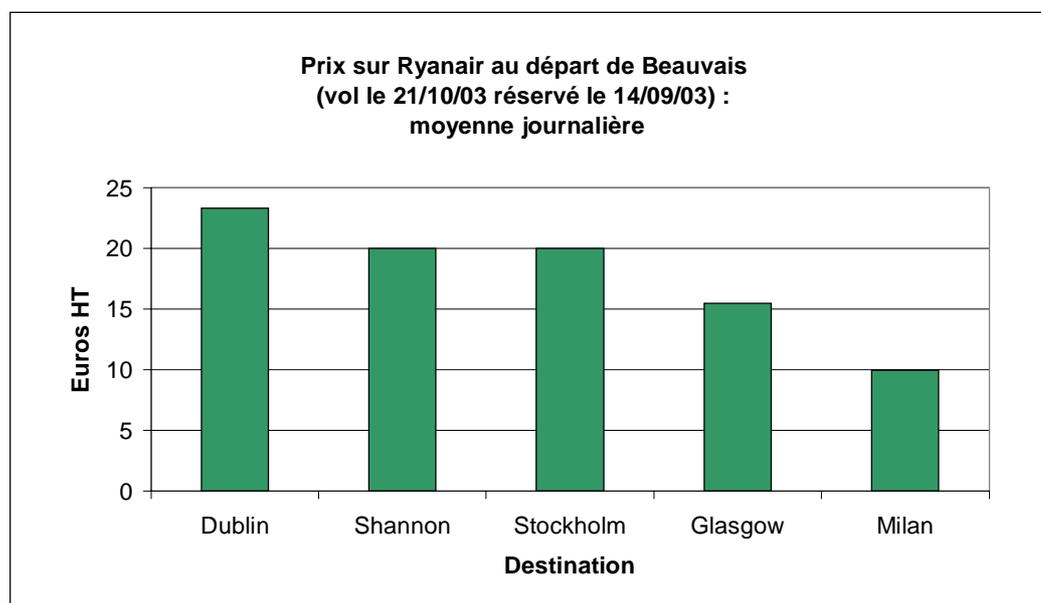
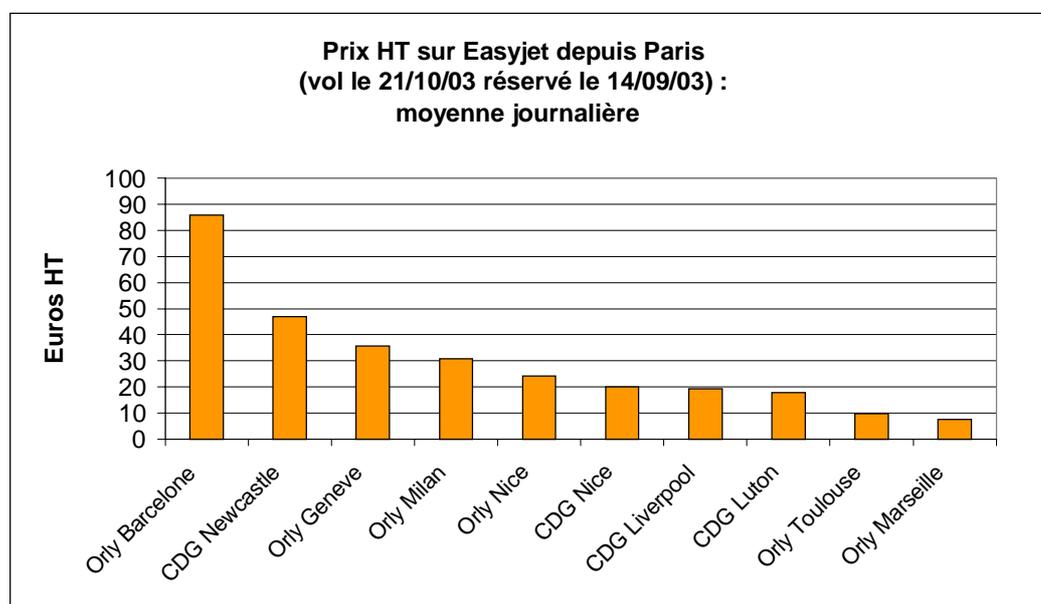


VOYAGEURS

On constate ainsi que, sur l'échantillon retenu, le prix moyen sur Ryanair se situe à 18,09 euros HT contre 23,08 euros HT pour Easyjet au départ de Paris (Orly et CDG). Le niveau moyen des prix sur Easyjet au départ de Paris et de Londres sont très voisins. A ces prix hors taxes (HT), doivent s'ajouter les différentes taxes (environ 15 euros par vol le plus souvent), la TVA, ainsi que des frais de carte de crédit (par exemple 6,50 euros sur Easyjet par aller-retour, sauf si l'on paye par carte de débit). Le terme HT désigne le prix hors toutes taxes.

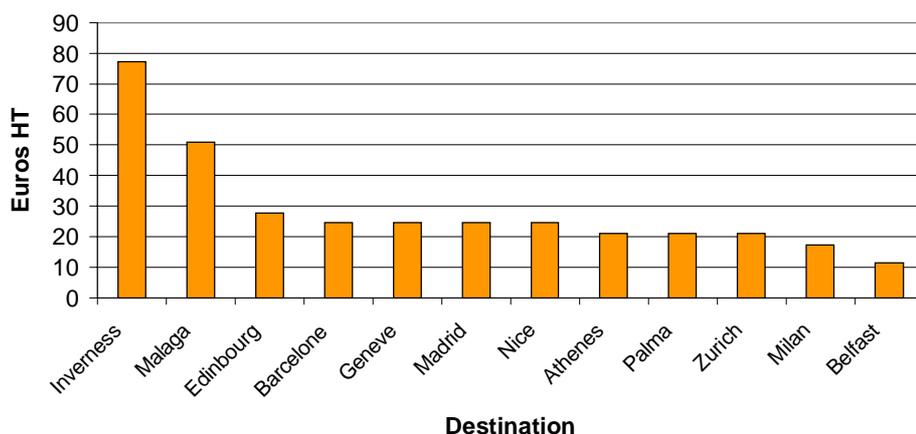
On vérifie ainsi sur cet exemple que le positionnement prix de Ryanair est plus bas que celui d'Easyjet, qui correspond davantage au segment de « middle cost ». La différence de 5 euros environ est toutefois, pour un client au départ de Paris, compensée en gros par les différences de frais de desserte terrestre de l'aéroport. La comparaison est également rendue plus difficile par le fait que ces compagnies évitent de desservir les mêmes liaisons de manière à ne pas créer de situation de concurrence trop frontale.

Les graphiques suivants montrent les prix hors taxes relevés par liaison sur Easyjet et Ryanair, avec les mêmes dates de réservation et de vol.

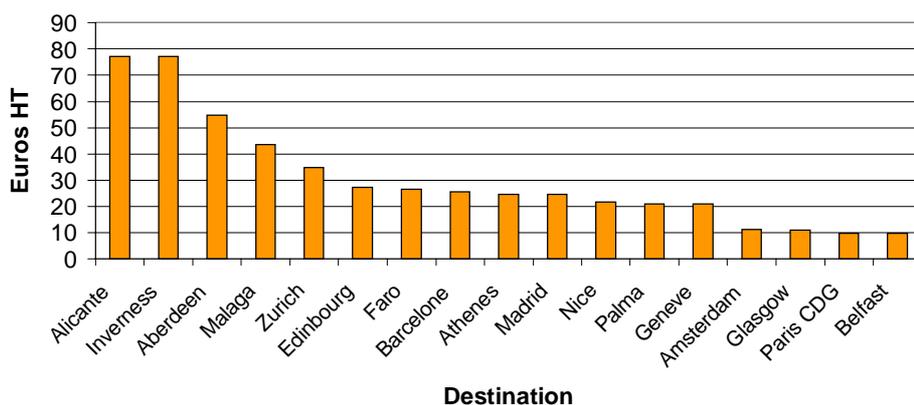


VOYAGEURS

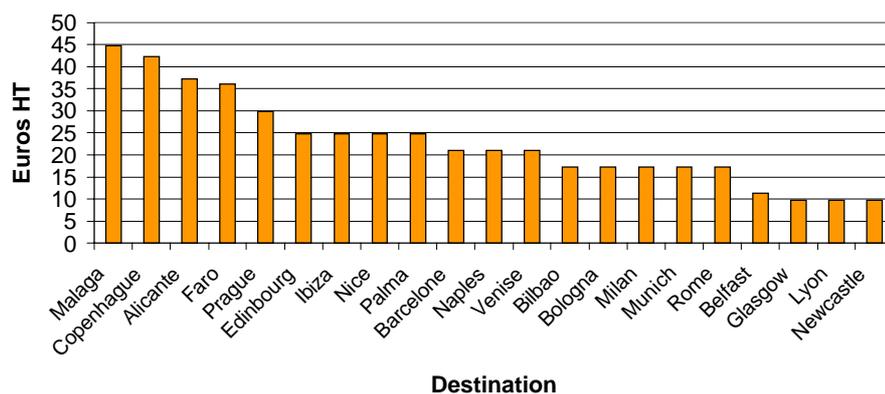
**Prix HT sur Easyjet depuis Londres Gatwick
(vol le 21/10/03 réservé le 14/9/03) : moyenne journalière**



**Prix HT sur Easyjet depuis Londres Luton
(vol le 21/10/03 réservé le 14/09/03)
moyenne journalière**



**Prix HT sur Easyjet depuis Londres Stansted
(vol le 21/10/03 réservé le 14/09/03) :
moyenne journalière**



VOYAGEURS

On constate tout d'abord une assez grande disparité des prix selon les liaisons : ainsi sur Easyjet, la liaison la plus chère dans l'échantillon est Orly-Barcelone (85,96 euros HT), suivie des liaisons de Londres-Luton vers Alicante et Londres-Gatwick ou Luton vers Inverness, à environ 77 euros HT.

La liaison la moins chère en moyenne est Orly-Marseille (7,63 euros HT), suivie des liaisons Luton-Belfast, Luton-Paris CDG, et Stansted vers Glasgow, Newcastle et Lyon à 10 euros HT environ.

Sur Ryanair, au départ de Beauvais ce même jour, les prix s'échelonnent entre une moyenne de 23,3 euros HT vers Dublin, et 10 euros HT vers Milan.

A ce stade, on peut remarquer les points suivants :

- les liaisons internationales européennes sont en général plus chères que les liaisons intérieures. Les causes les plus vraisemblables en sont, d'une part, que les coûts de revient doivent être plus élevés et, d'autre part, l'absence d'alternative terrestre et les prix souvent élevés des compagnies aériennes historiques pour les destinations internationales. On notera que les prix mentionnés ci-dessous pour les liaisons les plus chères des « low-cost » restent très compétitifs par rapport aux prix des compagnies historiques, surtout en cas de séjour sans nuit du samedi au dimanche à destination. Ainsi, pour un vol aller-retour début novembre 2003 réservé à la mi septembre 2003 avec retour le lendemain de l'aller, le tarif sur Air France ou Iberia de Paris vers Madrid dépasse 1 060 euros TTC, contre moins de 100 euros sur Easyjet vers Barcelone ;
- les liaisons les plus massives sont en général moins chères que les autres liaisons. C'est ainsi que la liaison Londres-Inverness est relativement chère, malgré son caractère domestique ;
- les liaisons aux prix les plus bas à court terme se révèlent souvent être celles pour lesquelles le remplissage se passe aussi le plus mal. Le résultat est qu'il s'agit de liaisons pour lesquelles le risque d'un retrait de la compagnie est le plus important. Dans le cas d'espèce, on peut se demander si le relevé effectué est représentatif et si Easyjet maintiendra sa liaison Paris-Marseille.

On notera toutefois qu'il y a des exceptions aux règles générales mentionnées ci-dessus. On trouve ainsi de nombreux vols internationaux à 20 euros HT dans ces conditions. Un exemple frappant est la liaison (Londres) Stansted-Lyon, à 10 euros HT, soit environ 30 euros en ayant ajouté les taxes et les frais de carte de crédit, qui reste souvent moins chère que la liaison Paris-Lyon en TGV dans des conditions de réservation similaire.

Les conséquences potentielles sur l'industrie du tourisme

Les conséquences de ces évolutions des structures tarifaires du transport sur l'industrie du tourisme seront vraisemblablement importantes. S'il est difficile de dégager des tendances au niveau quantitatif, on peut cependant esquisser les réflexions suivantes :

- les transporteurs aériens et ferroviaires pratiquaient des péréquations importantes entre les liaisons. Ces péréquations consistaient essentiellement à lisser les variations des prix selon les liaisons, selon les dates et heures de vol ou les clientèles. Ces péréquations ne sont plus possibles lorsque le marché est ouvert. Les prix des transports (et probablement de l'hébergement) s'éloignent donc des formules classiques liées à des paramètres tels que la distance : ils dépendent de plus en plus de la situation de marché (intensité de la concurrence) et des coûts marginaux eux-mêmes. Cet effet est important car les péréquations que pratiquaient les transporteurs étaient elles-mêmes beaucoup plus importantes qu'on ne l'imagine souvent ;

VOYAGEURS

- partir à l'étranger ne coûte pas forcément beaucoup plus cher que voyager à courte distance sans changer de pays. Le marché du tourisme devrait ainsi voir les clients disposer d'une plus grande liberté de choix dans les destinations proposées ;
- les prix devraient baisser sur les destinations où les flux sont importants, du fait d'un cercle vertueux de baisse des coûts et de croissance de la demande ;
- les contrastes des prix de transport (et probablement d'hébergement) entre les périodes de pointe et les périodes creuses se renforcent. Cela devrait favoriser les clientèles qui peuvent partir hors pointe et améliorer le lissage des taux de remplissage des systèmes de transport et des installations hôtelières ;
- les clients qui peuvent réserver longtemps à l'avance seront en général gagnants, ceux qui attendent le dernier moment et ne sont pas flexibles vont payer plus cher ;
- les clients qui sauront faire jouer la concurrence (comparer les prix sur internet, imaginer des trajets de voyage peu évidents, être flexibles sur les destinations et les dates) y gagneront également ;
- du point de vue des entreprises de transport et de tourisme, celles qui pourront faciliter la recherche tarifaire par les clients et celles qui pourront faire jouer les économies d'échelle ou d'envergure (proposer des prix avion + hôtel éventuellement + voiture par exemple) devraient voir leur part de marché augmenter.

Il est frappant de voir comment l'ensemble des possibilités de discrimination tarifaire n'est pas encore utilisé malgré le caractère stratégique des informations correspondantes. Les critères de discrimination utilisés se limitent en général encore à l'âge ou à la durée du séjour, la nuit du samedi au dimanche à destination ou les conditions d'échange ou de remboursement. L'utilisation de variables discriminantes plus fines telles que les revenus ou les modes de vie n'en est encore qu'aux débuts.

Les politiques de prix dans les transports : une variable stratégique et donc paradoxalement très méconnue

Les prix dans les transports constituent une variable clé à de nombreux titres. Ils sont un élément déterminant des politiques publiques, et notamment des reports modaux. Mais les prix sont aussi une variable clé en matière de stratégies des entreprises. Les bénéficiaires étant constitués par la différence entre les recettes et les coûts, le pilotage de la stratégie des entreprises passe souvent au moins autant par la gestion des prix de vente que par la maîtrise des coûts.

Il s'agit également d'une variable beaucoup moins connue à l'extérieur des entreprises que les trafics ou les transports qui font l'objet systématiquement soit de comptages exhaustifs soit d'enquêtes statistiques. En pratique, dans la plupart des cas, en ce qui concerne l'évolution des prix, seules des moyennes nationales sont connues, et encore pas toujours.

Ainsi dans le transport ferroviaire de voyageurs, la SNCF publie un produit moyen par voyageur-kilomètre sur une base annuelle. Quant aux compagnies aériennes, elles ne publient en général pas de données sur les prix pratiqués au-delà des données comptables de recettes totales, sans ventilation par zone géographique ni de possibilité pratique d'effectuer un rapprochement avec les flux transportés.

L'ouverture progressive à la concurrence de certains modes de transport incite les entreprises de transport à mener des stratégies de prix de plus en plus sophistiquées et différenciées, basées sur les principes de maximisation de rentabilité, communément regroupées sous le terme de « yield management »¹. De ce fait, certaines données qui étaient publiques autrefois ne le sont plus : il en va ainsi du produit moyen intérieur, pour lesquelles les données ont disparu depuis la fusion d'Air France et d'Air Inter.

¹ On trouvera plus de détails sur les principes du « yield management » dans la note de synthèse SES : « Le yield management des transporteurs de voyageurs sur l'axe Paris-Marseille », Alain SAUVANT, novembre-décembre 2002.