

« **NOTE D'EXPERT** »**Eclairages sur la notion de coûts de touchée
et sur ses enjeux pour les aéroports français****Everything You Always Wanted to Know
About Airport Charges (But Were Afraid to Ask)****Philippe LAMBERT¹***Direction Générale de l'Aviation Civile***Résumé**

La mise en place d'un « observatoire des coûts de touchée » par l'aviation civile française (DGAC) est l'occasion d'apporter un éclairage sur une notion - le coût de touchée - peu analysée par les travaux académiques. La définition de la notion même du coût de touchée et celle de son périmètre d'application constituent les préalables à son calcul et à l'établissement de résultats permettant une comparaison entre aéroports français et européens, aéroports se positionnant sur un marché unique (« ciel unique ») pour attirer les transporteurs aériens. Une contextualisation des résultats est nécessaire au regard de la structure des coûts de touchée de chaque pays et du marché propre à chaque aéroport. Aux échelles nationale et européenne, de nouvelles formes de concurrence entre les aires géographiques sont apparues de même que des formes de concurrences relatives à l'appartenance catégorielle des aéroports. Dans un environnement incertain, notamment marqué par l'impact de la crise sanitaire, la question de la compétitivité des aéroports demeurera et passera inévitablement par la maîtrise des coûts de touchée.

Mots-clés : Aéroports, Coûts de touchée, Fiscalité, Ciel unique européen, Concurrence, Territoires, Maillage aéroportuaire

Abstract

The establishment of an "airport charges observatory" by French civil aviation (DGAC) is an opportunity to shed light on a notion - airport charges - little analyzed by academic work. The definition of the very notion itself and of its scope of application constitute the prerequisites for its calculation and the establishment of results in order to establish a comparison between French and European airports which operate in a single European market. A contextualization of these results is necessary with regard to the structure of airport charges in each country and the market specific to each airport. At the national but also European level, new forms of competition between geographical areas have appeared as well as forms of competition relating to the categorical membership of airports. In an uncertain aviation market hit by the impact of the health crisis, the issue of airport competitiveness will remain and will inevitably go through the control of airport charges.

Keywords: Airports, Airport Charges, Taxation, Single European Sky, Competition, Territories, Airport network

¹ Chef de bureau des études économiques DTA / SDE 3 - Sous-direction des études, des statistiques et de la prospective - Direction du transport aérien - Direction Générale de l'Aviation Civile.

INTRODUCTION

La décision des autorités européennes, à l'orée des années 1990, de libéraliser le transport aérien afin de construire progressivement un « ciel unique » est certainement l'une des décisions dont les conséquences ont été les plus visibles et concrètes pour le consommateur européen. Avec l'ouverture des frontières nationales, la concurrence dans les airs s'est fortement accrue avec l'apparition de nouveaux acteurs paneuropéens qui ont introduit et popularisé le concept de « transporteurs aériens à bas-coûts » (et permis le développement du trafic point à point) ou, plutôt, aux yeux des consommateurs, de « transporteurs aériens offrant des prix bas ».

Les grandes compagnies historiques ont réorganisé leur offre autour du concept de plateforme de correspondances (hubs, type Paris CDG) pour développer des réseaux à vocation mondiale. Les principaux transporteurs à bas-coûts ont, de leur côté, plutôt cherché à exploiter d'autres formes de réseaux et de plateformes, plus secondaires dans le paysage aéroportuaire. Dans le même temps, le transport ferroviaire à grande vitesse a conduit, soit à l'abandon soit à la forte réduction de l'offre de certaines liaisons aériennes pour les villes desservies en moins de trois ou quatre heures par le train.

Ces diverses évolutions ont profondément influencé le positionnement concurrentiel des aéroports européens et français. Quelle que soit leur taille, les aéroports sont désormais entrés dans une logique de compétitivité de leurs offres et, par conséquent, de concurrence pour le déploiement de nouvelles destinations. Dans ce nouvel environnement européen libéralisé, la notion de « coût de touchée » est devenue un des éléments clef de la stratégie des aéroports. Elle se définit comme « *l'ensemble des prestations facturées sous forme de taxes ou de redevances, à une compagnie aérienne pour effectuer l'atterrissage, la circulation au sol, le stationnement et le décollage de l'aéronef, le débarquement et l'embarquement des passagers* ».

Le coût de touchée constitue donc un outil de parangonnage économique analysé à la fois par les aéroports qui essayent de se positionner les uns par rapport aux autres et encore plus par les transporteurs qui peuvent comparer les différents aéroports et faire jouer la concurrence. En effet, les transporteurs connaissent le coût de touchée (le plus souvent exprimé en Euros par passager) pour l'ensemble des aéroports qu'ils desservent et ont une idée très précise de la tarification appliquée par les aéroports avec qui ils échangent en vue d'une éventuelle desserte. L'enjeu est vital : un aéroport est-il *réellement* plus ou moins cher que ses concurrents ? De son niveau du coût de touchée dépendra une partie de sa capacité à attirer des nouveaux transporteurs aériens et à développer son trafic et ses revenus car les voyageurs sont des consommateurs qui utiliseront de nombreux autres services rémunérateurs de la plateforme aéroportuaire (parking, commerces...).

L'objet de cet article, dans sa première partie, est d'apporter un éclairage sur une notion – le coût de touchée – complexe à appréhender, peu analysée par les travaux académiques faute de données, alors qu'elle constitue un facteur que tous les acteurs de l'aérien observent très scrupuleusement. Dans sa seconde partie, l'article porte plus spécifiquement sur l'outil développé par la DGAC pour calculer les coûts de touchée. C'est aussi l'occasion de s'interroger sur les limites inhérentes à un tel exercice et de mettre les résultats en perspective avec les problématiques économiques du transport aérien.

I – LE PERIMETRE CONSTITUTIF DU COUT DE TOUCHEE

Le coût de touchée, pour une rotation d'un aéronef, se calcule en additionnant deux formes de prélèvement : d'une part les taxes, d'autre part les redevances. Ces deux « prélèvements » génèrent des recettes qui vont également dans des caisses séparées, plutôt nationales dans le cas des taxes, plutôt locales dans le cas des redevances. La notion de rotation (atterrissage, stationnement et décollage de l'aéronef) permet de s'assurer de

l'application de l'assiette de certaines taxes et/ou redevances facturées quelle que soit la phase de la rotation.

❑ Les taxes concernent un nombre limité de pays en Europe

Le secteur aérien doit s'acquitter d'un certain nombre de taxes spécifiques, dont la nature et les montants sont fixés par les autorités publiques. L'assiette de ces taxes repose le plus souvent sur le passager à l'embarquement. Les passagers en correspondance sont exonérés du paiement de la plupart d'entre elles. Les tarifs varient selon la destination finale, la classe de voyages...

La variété des taxes est importante à l'échelle européenne mais leur nombre est plus élevé en France qu'ailleurs. Parmi les plus importantes, on retrouve :

- En France. La taxe de l'aviation civile (TAC) finance principalement les activités non « redevançables » (missions de régulation, délivrance de licences) de la DGAC² ; la taxe d'aéroport (TAP) finance les services de sûreté et de sécurité (incendie, sauvetage, lutte contre le péril animalier) ; la taxe de solidarité sur les billets d'avions (TSBA) alimente, d'une part, le Fonds de Solidarité de Développement (FSD) qui finance des programmes de l'ONU consacrés à la santé et à l'environnement et, d'autre part, l'Agence de financement des infrastructures de transport de France (AFITF) ; la taxe sur les nuisances sonores des aéronefs (TNSA) finance les travaux de réduction de ces nuisances auprès des riverains d'une dizaine de plateformes aéroportuaires ;
- En Europe. Le système de taxes sur le transport aérien en Allemagne, Autriche, Pays-Bas, Norvège, Suède et Royaume-Uni alimente les budgets généraux respectifs de chaque État.

❑ Des redevances à géométrie plus variable

A la différence des taxes, les redevances aéroportuaires, dans la plupart des cas, font l'objet d'une tarification individuelle par aéroport qui doit néanmoins être approuvée par les autorités de tutelle. Les redevances recouvrent des périmètres de services rendus très variés. Les recettes de ces redevances reviennent aux gestionnaires d'aéroports. Il est possible de les classer selon quatre grandes catégories selon la classification française :

- Les « redevances passagers »³ correspondent à l'usage des installations aménagées pour la réception des passagers et du public. L'assiette de cette redevance est constituée du nombre de passagers embarqués et présente donc une très forte variabilité d'un aéroport à l'autre ;
- Les « redevances d'atterrissage », correspondent à l'usage des infrastructures et équipements aéroportuaires nécessaires à l'atterrissage, au décollage, à la circulation au sol, ainsi que, le cas échéant, aux services complémentaires, tels que le balisage, l'information de vol et les aides visuelles ; les tarifs de cette redevance sont fonction de la masse maximale certifiée au décollage de l'aéronef ;
- Les « redevances de stationnement », correspondent à l'usage, par les aéronefs de plus de six tonnes, des infrastructures et équipements de stationnement, ainsi que, le cas échéant, aux services complémentaires (passerelles, dégivrage, etc.) ;
- Enfin, il existe des « redevances de navigation aérienne », dont les tarifs sont définis par les prestataires nationaux de services de navigation aérienne⁴ qui couvrent les services rendus lors des phases d'approches aéroportuaires (atterrissage et décollage) des aéronefs⁵. Les recettes reviennent à ces mêmes prestataires de services de navigation aérienne.

² Direction générale de l'aviation civile.

³ Ces définitions correspondent, pour les trois premières catégories, à celles de l'article R224-2 du code de l'aviation civile.

⁴ Direction des Services de la navigation aérienne en France, DNSA.

⁵ La RSCTA (redevance pour services terminaux de la navigation aérienne) constitue la principale redevance.

Le périmètre constitutif du coût de touchée exclut en revanche les redevances de navigation aérienne « de route » (redevances qui correspondent aux services liés au vol en altitude de croisière d'un aéronef entre deux aéroports) ainsi que les frais d'assistance en escale⁶ qui font l'objet de contrats commerciaux, et ne relèvent donc ni de taxes, ni de redevances.

La figure 1 résume tous les éléments qui entrent dans le calcul du coût de touchée.

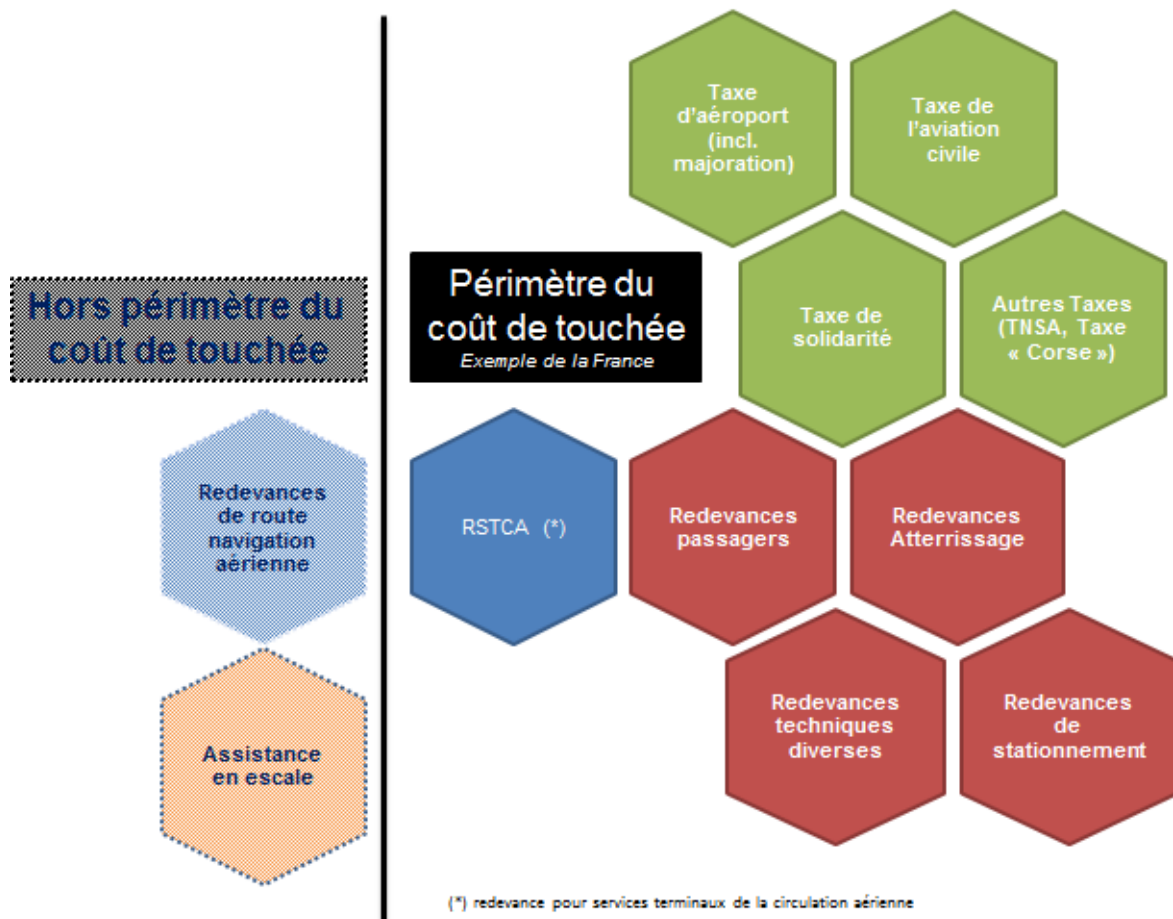


Fig.1 - Périmètre retenu pour calculer les coûts de touchée, l'exemple de la France (Source : DGAC)

II – POURQUOI LE CALCUL DU COUT DE TOUCHEE EST UNE OPERATION SI COMPLEXE ?

L'ensemble de ces taxes et redevances font l'objet de tarifs publics publiés dans les guides aéroportuaires de chaque aéroport. Cela ne signifie pas pour autant que cette information est facile d'accès. Si le calcul d'un coût de touchée complet est si complexe, c'est qu'il dépend déjà d'une série de facteurs qui peuvent différer d'un aéroport à l'autre.

Les taxes constituent le prélèvement le plus simple à appréhender. Les tarifs et les modalités d'application sont publiés dans des textes législatifs et réglementaires accessibles à tous et les exemptions ou exonérations tarifaires sont généralement limitées. Cette transparence est moins évidente pour la seconde catégorie de prélèvement, les redevances, propres à chaque aéroport, et pour lesquelles la politique tarifaire est très variée.

⁶ Par exemple, l'enregistrement des passagers, le chargement / déchargement des bagages, le traitement des avions sur la piste...

❑ Les guides aéroportuaires contiennent des informations plus ou moins détaillées selon chaque aéroport

Il n'existe pas de règle commune de présentation des guides tarifaires, ni en France, ni dans les autres pays européens (sauf dans de rares cas comme l'Espagne où un prestataire aéroportuaire unique gère l'ensemble des aéroports du pays). Cette difficulté de pouvoir comparer les coûts de touchée d'un aéroport à l'autre tient aux marges de manœuvre que chacun dispose pour facturer ses propres services.

L'exemple des prestations liées aux passagers à mobilité réduite en donne un bon aperçu : les aéroports ont la liberté d'inclure dans la redevance passagers les prestations liées aux passagers à mobilité réduite (PMR) ou bien d'en faire une redevance distincte. Or en matière de tarification, les conséquences ne sont pas négligeables. Dans le premier cas, la facturation sera indépendante de la présence ou non de PMR alors que dans le second, la facturation sera directement liée au nombre de PMR à bord. De la même façon, la redevance d'infrastructure n'inclut pas nécessairement les mêmes prestations d'un aéroport à l'autre, ce qui a pour conséquence de complexifier encore plus les comparaisons entre aéroports.

❑ La complexité des redevances a tendance à s'accroître avec la taille des aéroports

Les aéroports de proximité ou les aéroports spécialisés dans le trafic bas-coûts proposent, le plus souvent, une formule unique à leurs clients, avec une grille tarifaire adaptée à cette offre réduite. Les aéroports de plus grande taille modulent le tarif des redevances selon le niveau de services rendus. Ils s'adaptent aux besoins particuliers de la grande variété de leurs clients : ainsi la tarification varie selon une série d'options possibles : selon le choix du terminal (terminal « classique », terminal à bas-coûts, terminal adapté aux vols court ou long-courriers), en fonction des systèmes de tri-bagages permettant de gérer les flux de passagers en correspondance, selon le stationnement au large (Transferts en bus des passagers) ou « au contact » (les passagers bénéficiant de passerelles)...

❑ Les redevances font l'objet de multiples paramètres de calcul

Pour ne rien simplifier, l'assiette d'une redevance peut se baser sur le passager, sur la masse maximale au décollage de l'aéronef ou sur d'autres caractéristiques techniques (par exemple acoustiques), soit autant de variations possibles des paramètres de calcul. Les incitations tarifaires sont un autre paramètre de modulation des redevances. Elles visent à encourager les compagnies à augmenter leur offre de dessertes (notamment en période de creux journalier, en hors saison) afin d'inciter à atteindre des objectifs de trafic permettant aux recettes extra-aéronautiques (gagnées *via* les commerces notamment) de compenser, à moyen terme, les réductions tarifaires accordées sur les redevances.

❑ Les tarifs publics des guides aéroportuaires ne racontent qu'une partie de l'histoire

Les tarifs des guides aéroportuaires contiennent des tarifs publics, c'est-à-dire approuvés par les autorités de tutelle dont la Commission européenne qui a fixé un cadre européen unifié pour le secteur. Cependant, certaines réductions de redevances, comme celles versées au titre des aides au démarrage de nouvelles lignes, sont autorisées dans le cadre des lignes directrices européennes, mais elles sont très encadrées. Si la commission européenne veille au respect de ces principes, elle constate régulièrement le versement, par des aéroports européens, d'aides non compatibles avec les règles de l'Union en matière d'aides d'Etat. Les procédures européennes de contrôle sont ensuite longues à aboutir car les accords commerciaux entre certains aéroports et certains transporteurs ne sont pas rendus publics, ce qui n'aide pas à établir les preuves.

A la lumière de tous ces éléments, on comprend mieux les difficultés auxquelles font face les acteurs du secteur pour examiner, avec exactitude, les coûts de touchée. Or, dans le contexte actuel, le sujet est devenu central dans les discussions qui animent les acteurs de l'aérien.

III – UN NOUVEL OUTIL AVEC L'OBSERVATOIRE « DES COÛTS DE TOUCHÉE »

□ Un besoin identifié par l'ensemble des acteurs du transport aérien

La compétitivité du transport aérien français a constitué la problématique centrale des travaux menés à l'occasion des Assises nationales du transport aérien entre mars 2018 et février 2019. Le sujet a été décliné en cinq composantes, et parmi elles, la compétitivité économique des transporteurs aériens. Le document de référence issu de ces Assises, la « *Stratégie nationale du transport aérien 2025*⁷ », a recommandé la mise en place d'un observatoire des coûts de touchée.

Cet observatoire devait se présenter « *comme un outil d'analyse permettant, d'une part, de mieux comprendre les facteurs compétitifs liés à la fiscalité et aux coûts des aéroports et des services terminaux de navigation aérienne (redevances aéroportuaires et de navigation aérienne) et, d'autre part, de situer le positionnement concurrentiel des aéroports métropolitains qui représentent une part majoritaire de l'activité des transporteurs français, par rapport à leurs homologues européens* ».

La mise en compétition des aéroports européens entre eux pour obtenir la création de nouvelles liaisons ou l'ouverture de nouvelles bases d'exploitation a fait profondément évoluer le schéma concurrentiel en renforçant le « *pouvoir de marché* » des transporteurs aériens. Il a aussi transformé les aéroports en entités commerciales pour lesquelles les coûts de touchée complets sont un élément clef de leur compétitivité.

□ Une méthodologie pour établir une vision la plus objective possible

La création de cet observatoire a été confiée à la DGAC. A partir d'un panel de 120 aéroports européens de plus de 200 000 passagers annuels (seuil de trafic en-dessous duquel le potentiel de trafic est *a priori* trop faible pour s'inscrire dans une dynamique concurrentielle) localisé dans vingt pays, la première partie du travail a consisté à classer ces aéroports selon six catégories :

- type « hub » (Amsterdam, Paris-CDG, Francfort...)
- type « national » (Athènes, Paris-Orly, Düsseldorf, Zurich...)
- type « bas-coûts » (Paris-Beauvais, Francfort-Hahn, Milan-Bergame...)
- type « régional » (Bordeaux, Hanovre, Porto, Toulouse...)
- type « proximité de plus de 1 million de passagers » (Ajaccio, Brême, Cork...)
- type « proximité de moins de 1 million de passagers » (Bergerac, Liège, Perpignan, Trieste...)

La deuxième étape visait, en prenant le marché français comme base de référence, à sélectionner une série de critères, techniques (ex : motorisation de l'aéronef), commerciaux (ex : coefficient de remplissage de l'aéronef) et opérationnels (ex : temps de stationnement de l'aéronef) entrant en ligne de compte pour le calcul des coûts de touchée. Ces critères ont ensuite été appliqués de manière uniforme (même jour, même heure de desserte) à l'ensemble du panel des aéroports pour trois types de situations couvrant la majorité du marché européen :

- La desserte court/moyen-courrier au moyen d'un Airbus A320 opéré par un transporteur de type bas-coûts (ex : Ryanair, Easyjet...) pour un vol européen avec des passagers voyageant en classe économique et de point à point ;

⁷ https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/sites/default/files/2019_03_08_DP_DGAC.pdf

- La desserte court/moyen-courrier au moyen d'un Airbus A320 opéré par un transporteur de type traditionnel (ex : Lufthansa, Air France...) pour un vol européen avec des passagers voyageant en classe économique et de point à point ;
- La desserte long-courrier au moyen d'un Boeing 777-300 par un transporteur de type traditionnel (ex : Air France, Singapore Airlines...) pour un vol hors Europe avec des passagers voyageant en classes économique et affaires dont la moitié sont en correspondance dans l'aéroport du panel.

Ce coût de touchée total est considéré comme « complet » mais il reste théorique dans le sens où il ne reflète pas les situations particulières vécues par chaque transporteur sur un aéroport. Néanmoins, ces données permettent d'établir des comparatifs en objectivant les chiffres et en établissant un référentiel commun entre les différents pays ou catégories d'aéroports du panel.

La prochaine partie de l'article cherche à tirer un premier bilan.



Fig.2 - Les aéroports européens constituant le panel de l'observatoire des coûts de touchée

IV – QUELS ENSEIGNEMENTS TIRER DU POSITIONNEMENT CONCURRENTIEL DES AEROPORTS MESURE PAR LES COÛTS DE TOUCHÉE ?

La figure 3 semble montrer que le positionnement concurrentiel des aéroports français en 2018 se situe à mi-chemin entre les aéroports d'Europe du nord (Allemagne et Royaume-Uni) et ceux du Sud (Italie, Espagne) avec des nuances plus ou moins marquées selon la catégorie d'aéroports. Les aéroports régionaux français, dont le seuil de trafic dépasse les 5 millions de passagers annuels, occupent la position concurrentielle la plus avantageuse. Ceci étant dit, on ne doit pas perdre de vue que cette figure reflète la situation d'un segment de marché bien précis, celui des transporteurs à bas-coûts opérant des aéronefs monocouloirs de type A320 ou B737, sans donner d'informations quant à l'importance de ce secteur d'activité pour chaque aéroport. Une contextualisation des résultats est en conséquence nécessaire au regard du marché propre à chaque aéroport.

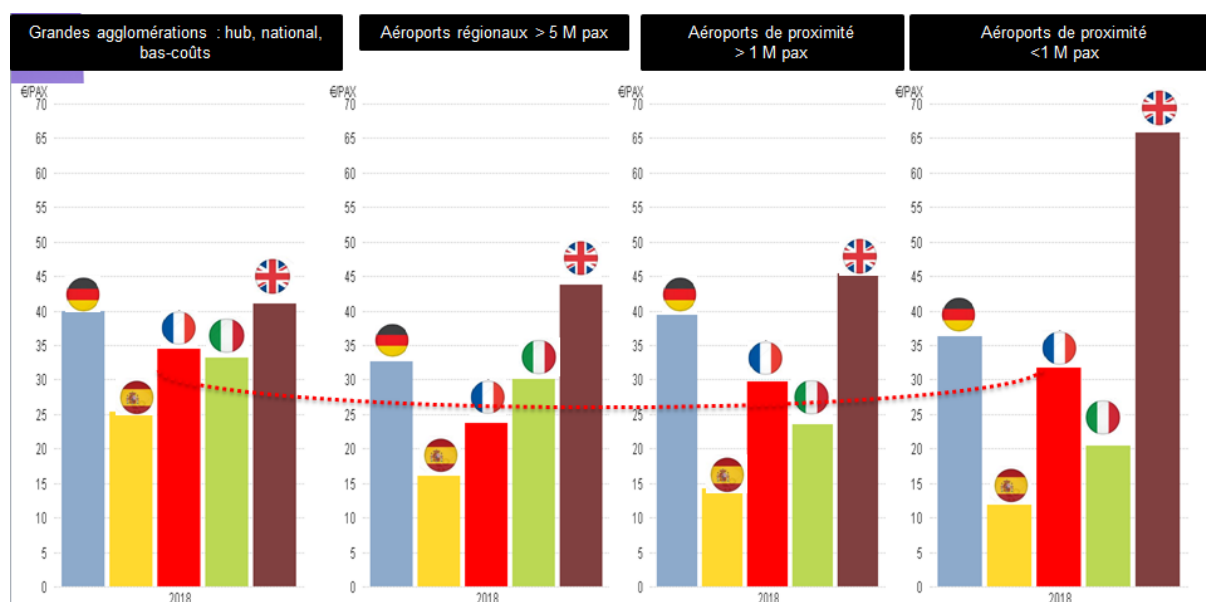


Fig.3 - Coût de touchée de 5 pays européens en 2018, par catégorie d'aéroport pour un Airbus A320 opéré par un transporteur de type bas-coûts (en €/passager).

❑ Des données à interpréter avec précaution en regard du marché de chaque aéroport

L'exemple des aéroports parisiens permet de bien illustrer les précautions à prendre au moment d'interpréter le positionnement concurrentiel des aéroports à partir des coûts de touchée.

S'agissant de Paris-CDG, sachant que son activité principale reste celle d'une plateforme internationale de correspondances avec une compagnie basée de référence (Air France), et que le transport à bas coût ne représente que 14% de son activité totale (10 millions de passagers⁸), la figure 3 ne donne pas suffisamment d'éléments pour positionner l'aéroport. Elle sera déjà plus utile pour discuter du positionnement concurrentiel de Paris-Orly dont 39% de l'activité dépend des transporteurs à bas coûts (13 millions de passagers). En revanche, la figure donnera une très bonne idée de la compétitivité d'un aéroport comme Paris-Beauvais, où la totalité de son trafic dépend des transporteurs à bas-coûts. Son positionnement concurrentiel peut se lire par rapport aux aéroports de même type en Europe

⁸ https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/sites/default/files/Eclairage_n_13_VF_web.pdf

et, dans une moindre mesure, aux aéroports voisins de Paris-CDG et Paris-Orly (tous les deux gérés par une même société), avec lesquels il partage aussi une zone de chalandise.

Du côté des grands aéroports régionaux français, ils sont plutôt dans une position concurrentielle avantageuse au niveau européen. Sans qu'on puisse faire le lien avec leur développement récent, constatons néanmoins que les transporteurs à bas coût ont alimenté une bonne partie de leur croissance (ex : 59 % du trafic de Nantes). Plus généralement, on peut faire l'hypothèse que le développement d'aéroports totalement dépendants des transporteurs à bas coûts (Carcassonne, Bergerac, Nîmes, ou Béziers) sera plus sensible à l'évolution du coût de touchée de ce segment de marché que celui d'aéroports où ces transporteurs sont beaucoup moins présents (Metz/Nancy, Pau, Toulon, Clermont-Ferrand où ils représentent moins de 10% du trafic).

□ Une nouvelle géographie des enjeux compétitifs

La géographie génère des situations de concurrence entre territoires. Dans le cas où plusieurs aéroports seraient géographiquement proches, le coût de touchée va constituer un critère d'évaluation incontournable pour un transporteur encore hésitant sur le choix de sa destination finale.

En France, les situations de proximité aéroportuaires sont nombreuses : le corridor Avignon/Nîmes/Montpellier/Béziers, les aéroports normands de Caen/Deauville/Le Havre/Rouen, les aéroports du piémont pyrénéen Biarritz/Pau/Tarbes-Lourdes... Certaines collectivités sont parvenues à désamorcer la compétition excessive entre aéroports proches en déléguant leur gestion à un même gestionnaire, comme à Rennes et Dinard ou encore à Brest et Quimper. Dans ce format de gouvernance, la concurrence laisse alors plutôt place à la recherche de complémentarités.

Cela étant, la compétition ne s'arrête pas aux exemples d'aéroports voisins. Les transporteurs à bas-coûts ont développé un modèle d'exploitation « pan-européen » par la création de bases d'exploitation localisées dans plusieurs pays et, parfois, par la création de compagnies sœurs opérant, le plus souvent, sous une marque commerciale unique. Du fait de l'importance de leurs flottes (jusqu'à plusieurs centaines d'avions), elles ont imposé un nouveau schéma concurrentiel pour les aéroports, notamment pour les plus petits d'entre eux qui se sont longtemps perçus peu menacés car disposant d'un « monopole géographique naturel ». Les transporteurs traditionnels ont adopté cette stratégie en développant leur propre offre bas-coûts : Transavia pour le groupe Air France-KLM, Vueling pour le groupe IAG (British Airways-Iberia) ou Eurowings pour le groupe Lufthansa. La place du marché français dans leur offre européenne est variable : de 2 % pour Wizzair (son 14^e marché européen) à 14 % pour EasyJet (son 2^e marché européen) en passant par 4% Ryanair (son 8^e marché européen).

Cette évolution du marché du transport aérien a initié de nouvelles formes de concurrence sur des aires géographiques très étendues :

- Les aéroports de proximité de moins de 1 million de passagers, très nombreux dans le sud du pays, peuvent se retrouver en concurrence avec leurs homologues sud-européens au moment de convaincre un transporteur à bas coûts de créer une nouvelle liaison Europe du nord (marché émetteur) – Europe du sud (marché récepteur) pour des touristes désireux de soleil.
- Les aéroports régionaux (plus de 5 millions de passagers), de leur côté, cherchent plutôt à attirer les bases opérationnelles de transporteurs à bas-coûts, pour l'activité élevée ainsi que la diversité de destinations qu'elles génèrent. Ils sont en concurrence avec leur homologue européen, mais également français. En avril 2020, l'ouverture de la base de Transavia à Montpellier faisait dire au président de son directoire « *Il faut bien prendre la mesure de ce qui se produit actuellement pour l'Aéroport Montpellier Méditerranée bien sûr, mais aussi et surtout pour l'aire urbaine de Montpellier, l'Est de la région Occitanie*

et l'Ouest de la région Paca (...)»⁹, jugeant ainsi son positionnement concurrentiel au regard des grands aéroports régionaux « voisins » comme Marseille ou Toulouse plutôt que ceux dans sa géographie proche tels que Nîmes ou Béziers. La concurrence devient catégorielle et non plus seulement géographique.

- Enfin, les grands hubs internationaux vivent une compétition à l'échelle européenne et désormais mondiale. La compétition porte plus précisément sur le trafic des passagers en correspondance. Un trajet pour lequel il n'existe pas d'offre de type vol direct, par exemple, Montréal-Beyrouth ou bien Dakar-Pékin, mettra en compétition les hubs ouest-européens entre eux, et ces derniers avec leurs nouveaux concurrents (Istanbul, Dubaï, Addis-Abeba, Doha...) Certains aéroports, comme Amsterdam, ont diminué le niveau de leurs redevances aéroportuaires pour maintenir ou améliorer leur position concurrentielle¹⁰.

Ces quelques exemples illustrent la particularité de chaque négociation où les rapports compagnies/aéroports diffèrent selon les atouts et les faiblesses des acteurs en place.

❑ **Un besoin de clarification entre la structure des coûts et le périmètre des services rendus couvert par ces coûts**

Dans cette compétition européenne, les aéroports et les transporteurs aériens se rejoignent pour critiquer le poids des taxes dans certains pays européens et tout particulièrement en France. Cette critique récurrente du poids excessif de la fiscalité a besoin d'être relativisée au regard de certains éléments :

- Le niveau du coût de touchée ne doit pas être confondu avec la structure des coûts. Ainsi, la France est le seul pays européen où la structure des coûts de touchée est majoritairement constituée de taxes. La part des taxes fluctue de 20 à 45 % pour un groupe limité de pays (Suède, Grèce, Allemagne, Royaume-Uni, Norvège, Italie) et un nombre non négligeable de pays (Pays-Bas, Irlande, Belgique ou Pologne) fonctionne même sans taxes. Pour autant, la France ne présente pas les coûts de touchée par passager les plus élevés d'Europe.
- La différence entre taxe et redevances est souvent floue. A titre d'exemple, les dépenses liées à la sûreté aéroportuaire sont incluses dans la taxe d'aéroport (TAP) en France même si, dans les faits, elles s'apparentent beaucoup plus à la définition d'une redevance¹¹. Dans de nombreux pays européens (Autriche, Italie, Royaume-Uni, Danemark, Pays-Bas...), la sûreté fait l'objet d'une redevance spécifique. Rien ne dit cependant que ces redevances financent l'intégralité de la sûreté aéroportuaire ou bien si ces Etats font appel à d'autres financements (impôts) non pris en compte dans la notion de coût de touchée. Pour les pays sans taxes ni redevances spécifiques, la question se pose avec encore plus d'acuité.
- Il est probable que le positionnement concurrentiel de chaque pays (Fig.3) serait différent si l'offre étudiée concernait les vols long-courriers qui correspondent à celui de hubs. En effet, de nombreux pays affichent des exonérations de taxes pour les passagers en correspondance afin de préserver la compétitivité de leur hub face à la concurrence des hubs d'autres zones géographiques.

❑ **Des coûts de touchée volatils au regard des politiques monétaires et fiscales**

Le positionnement concurrentiel des aéroports mesuré par les coûts de touchée est volatil. Les devises (livre britannique, franc suisse...) fluctuent parfois fortement par rapport à la devise de référence utilisée, l'Euro.

⁹ https://www.montpellier.aeroport.fr/fileadmin/SOCIETE_AEROPORT/PRESSE/COMMUNIQUEES_DE_PRESSE/14-premieres-destinations-transavia-au-depart-de-montpellier-communique-presse-02-12-2019.pdf - déclaration faite avant la crise sanitaire

¹⁰ Néanmoins, les Pays-Bas ont introduit une taxe sur les billets d'avion à compter du 1^{er} janvier 2021

¹¹ « un prélèvement conçu et utilisé dans le but précis de recouvrer les coûts de la fourniture d'installations et services à l'aviation civile », https://www.icao.int/Meetings/atconf6/Documents/WorkingPapers/ATConf6-wp010_fr.pdf

Par ailleurs, les changements tarifaires des taxes décidés par les gouvernements sont parfois spectaculaires et modifient d'une année sur l'autre les comparatifs : création d'une taxe sur les passagers (Suède, 2018), augmentations substantielles des tarifs de taxes existantes (France avec la Taxe de solidarité en 2020, Allemagne avec la taxe sur les passagers en 2020) ou, *a contrario*, réduction forte des tarifs (Autriche, taxe sur les passagers, 2018) et suppression des taxes sur les passagers (Irlande, 2014).

V – L'OBSERVATOIRE DES COÛTS DE TOUCHÉE : UN PROGRES, MAIS UN OUTIL AVEC DES LIMITES

❑ Un nouvel outil pour éclairer objectivement les enjeux

Les services de l'Etat ont pendant longtemps fait face à une information difficilement accessible et des sources non vérifiables, car en provenance des transporteurs aériens et des études menées par des cabinets de consultants pour des organismes tiers. Le rapport sur le maillage aéroportuaire français¹² soulignait déjà que « (...) sur les coûts de touchée de nos aéroports, il nous a été difficile de recueillir des informations approfondies lors des auditions et des déplacements. Peu de responsables d'aéroports ont témoigné précisément (...) ». L'observatoire des coûts de touchée présente l'avantage de proposer un nouvel outil avec une vision objective à une échelle européenne.

❑ Des enjeux colossaux qui se jouent à quelques euros par passager mais par millions pour les acteurs du transport aérien

Le directeur du développement France du transporteur à bas-coûts Volotea tenait, en 2017, les propos suivants¹³ :

« En tant que compagnie européenne, nous avons un regard européen sur la compétitivité du marché français (...). Le coût de touchée par passager départ en France est de 5 € supérieur à celui de l'Italie qui a, elle-même, un coût de touchée de 5 € de plus qu'en Espagne, où le coût de touchée est supérieur de 2 ou 3 € à celui de la Grèce (...) Quand des aéroports viennent nous demander des développements, nous allons, à marché équivalent, privilégier l'aéroport sur lequel le coût de touchée est inférieur ».

Ces propos sont à mettre en regard avec la marge des transporteurs aériens européens qui, selon IATA¹⁴, s'établira, en moyenne, aux environs de 5,80 € par passager en 2020 (soit une marge nette de 3,6%, cette projection ayant été établie avant la crise sanitaire actuelle). Ce chiffre recouvre cependant une grande variété de situations, certains transporteurs européens ayant fait faillite en 2019 et d'autres connaissant des difficultés financières.

❑ Mais le coût de touchée n'est pas la réponse à tous les questionnements

Si le choix d'un transporteur d'ouvrir une nouvelle liaison aérienne ou bien de développer du trafic depuis un aéroport est bien entendu sensible aux coûts de touchée, le réduire à ce seul facteur serait néanmoins excessif. D'autres facteurs interviennent et agissent comme autant de déterminants dont il est cependant difficile d'estimer le poids réel dans la décision finale.

Parmi eux, certains sont très liés au fonctionnement du marché du transport aérien :

- la taille du marché local, régional, national ou international et son attractivité. Aucun doute que chaque transporteur ait envie de desservir la région parisienne ou le bassin londonien. Une assertion plus difficile à appliquer concernant un aéroport de proximité de moins de 1 million de passagers ;

¹² <https://agence-cohesion-territoires.gouv.fr/rapport-sur-le-maillage-aeroportuaire-francais-387>

¹³ https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/sites/default/files/Actes_maillage_aeroportuaire_CSAC_DGAC_DGET.pdf

¹⁴ <https://www.iata.org/pressroom/pr/Pages/2019-12-11-01.aspx>. Prévision produite avant la crise du covid-19. La situation en 2020 sera autrement plus négative.

- l'importance du trafic haute contribution (classe affaires), essentiel pour la rentabilité d'une liaison, qui détermine le prix moyen du billet vendu ;
- la saisonnalité du marché et donc sa capacité plus ou moins forte à assurer un niveau et une rentabilité du trafic ;
- la concurrence directe ou indirecte (y compris la concurrence intermodale) déjà existante sur une liaison ;
- la qualité des services et des infrastructures proposées par les aéroports et leurs perspectives de développement. Le degré de saturation opérationnelle des aéroports est un élément clef ;
- la stratégie des transporteurs dans leur positionnement commercial ;
- la disponibilité des droits de trafic pour les transporteurs assurant des vols long-courrier.

D'autres dépassent le strict cadre du secteur :

- l'attractivité du territoire desservi par l'aéroport (image de marque, campagne de communication...);
- et plus spécifiquement, la qualité de l'offre d'accueil (affaires et tourisme) du territoire desservi par l'aéroport ;
- la fiscalité globale de chaque pays (fiscalité directe et indirecte) pour laquelle il existe de nombreux classements mondiaux et européens.

❑ Un facteur parmi d'autres ?

Dans le cas des coûts de touchée, la question demeure donc de savoir jusqu'à quel point ce facteur est déterminant dans le choix d'un transporteur de s'établir dans un aéroport. Une manière de mettre à l'épreuve la contribution réelle de ce facteur est de s'intéresser à l'ouverture des bases d'exploitation par les transporteurs à bas-coûts, dont le modèle d'exploitation semble particulièrement sensible à ce facteur. L'ouverture des bases opérationnelles de la compagnie EasyJet en France semble souligner que le coût de touchée constitue un facteur de décision parmi d'autres, la compagnie semblant clairement privilégier le potentiel de trafic des aéroports. En effet, l'historique des ouvertures suit globalement la courbe décroissante du trafic : en premier lieu les aéroports parisiens (Orly en 2003 et CDG en 2008) puis les aéroports de province, Lyon (2008), Nice et Toulouse (2012), Bordeaux (2018) et Nantes (2019).

L'historique des bases d'exploitation du transporteur Volotea en France (Nantes 2012, Bordeaux 2013, Toulouse et Strasbourg 2015, Marseille 2019) semble être nullement corrélé aux coûts de touchée des aéroports concernés mais plutôt sensible aux opportunités de trafic ainsi qu'à l'adéquation avec la stratégie de la compagnie de relier entre elles les métropoles régionales.

De la même façon, les bases de Transavia en France à Paris-Orly, Lyon et Nantes semblent indépendantes de la hiérarchie des coûts de touchée des principaux aéroports français. Transavia est l'outil de conquête du marché du groupe à Orly pour la desserte point à point en remplacement d'un rôle préalablement tenu par Air France. Transavia a débuté son modèle économique avec la commercialisation d'une partie importante de ses sièges directement auprès des tour-opérateurs et a choisi Nantes et Lyon qui étaient traditionnellement les deux aéroports français avec le trafic charter le plus important au départ de province. L'ajout de Montpellier, comme nouvelle base en 2020, peut aussi s'expliquer par le fait qu'il s'agit de l'un des plus importants aéroports métropolitains qui étaient encore sans base opérationnelle d'un concurrent bas-coûts.

A l'opposé, dans l'application d'une stratégie « ultra-bas-coûts », Ryanair a ouvert en 2019 des bases d'exploitation à Bordeaux et Marseille, aéroports au potentiel de trafic déjà robuste, et disposant de terminaux bas coûts dédiés avec des coûts de touchée compétitifs.

Dans ces stratégies d'ouverture de bases opérationnelles, d'autres arguments interviennent comme la volonté des transporteurs d'éviter de se concurrencer frontalement. Si les plus grands aéroports peuvent accueillir plusieurs transporteurs à bas-coûts, le

potentiel n'est pas le même au fur et à mesure qu'on descend dans la hiérarchie aéroportuaire.

CONCLUSION

Cet article a cherché à éclairer la notion de coût de touchée, son périmètre, son mode de calcul ainsi que les enjeux concurrentiels qu'elle soulève dans un marché aérien totalement libéralisé. Alors que le coût de touchée est présenté comme un indicateur clef de la compétitivité des aéroports européens, son interprétation a longtemps été sujette à une certaine confusion, faute de données précises et objectives. La mise en place d'un observatoire consiste justement à dépasser cette difficulté. L'observatoire des coûts de touchée permet donc d'apporter une approche innovante sur ce sujet.

Aussi important soit-il, il convient bien de signaler que le coût de touchée n'est pas le seul argument en jeu dans les négociations commerciales entre aéroports et transporteurs et, qu'en aucun cas, il ne peut apparaître comme un indicateur « *miracle* » dans la mesure où il ne peut être tenu seul responsable de la compétitivité d'un aéroport. Par ailleurs, des contraintes extérieures importantes entrent en ligne de compte : les aéroports ne sont pas entièrement maîtres de leur compétitivité. En effet, une part plus ou moins variable du coût de touchée dépend de tarifs qui sont fixés par d'autres acteurs, à l'image des taxes spécifiques pesant sur le transport aérien.

Ces caractéristiques doivent être resituées dans un contexte où le transport aérien européen a très fortement évolué depuis les trois dernières décennies avec la constitution d'un ciel ouvert unique. L'évolution des rapports entre les aéroports et les transporteurs aériens est symptomatique de ces changements et des tensions qu'ils ont fait naître. Les aéroports, entités économiques devenues presque « ordinaires », ne vivent plus dans un environnement de monopole géographique mais dans un environnement ultra-concurrentiel entre aéroports européens pour attirer des transporteurs aériens, toujours plus puissants et soucieux d'offrir le billet au meilleur prix. C'est dans ce contexte très concurrentiel qu'il faut comprendre la nécessité de mieux documenter la notion de coût de touchée, en demeurant attentif à ses limites.

L'ensemble de cette analyse doit être mise en perspective avec les conséquences de la crise du covid-19 sur le transport aérien européen. De nombreux acteurs (non seulement transporteurs mais aussi aéroports) sont fragilisés dans un contexte très incertain quant aux perspectives de reprise du trafic et il est probable qu'un certain nombre d'entre eux disparaîtront.

Une guerre des prix sur les billets d'avion pourrait s'engager entre les principaux transporteurs européens afin de stimuler, au moment opportun, la reprise et assurer leur survie dans un environnement toujours plus concurrentiel. Les paramètres de la demande restent néanmoins très incertains (restrictions sanitaires, changements comportementaux des voyageurs...). Une telle évolution ne pourrait se produire qu'avec une maîtrise accrue des transporteurs de l'ensemble de leurs coûts et, en conséquence, une pression auprès des aéroports afin que ceux-ci améliorent leur compétitivité en abaissant leurs coûts de touchée. En conséquence, quelle que soit l'évolution économique du secteur aérien, la question de la compétitivité des aéroports demeurera et passera inévitablement par la maîtrise des coûts de touchée.

Bibliographie

Direction générale de l'aviation civile, Enquête nationale auprès des passagers aériens, *résultats annuels 2015-2016*,
https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/sites/default/files/ENPA_2015_2016.pdf