

LES MATINS DU CEPS EN LIGNE

« LA DÉMARCHE D'EMBRAER CONFIRME QU'IL Y A UN BESOIN POUR LES TURBOPROPULSEURS »



Stefano Bortoli.

P. BARTHE

LE 1^{ER} SEPTEMBRE, LE CLUB TRANSPORT AÉRIEN DU CENTRE D'ÉTUDE ET DE PROSPECTIVE STRATÉGIQUE (CEPS) A INVITÉ STEFANO BORTOLI, PRÉSIDENT D'ATR, SUR LA THÉMATIQUE DU MARCHÉ DES TURBOPROPULSEURS DANS LA PERSPECTIVE DE L'APRÈS-CRISE. DÉSORMAIS EN SITUATION DOMINANTE, LE CONSTRUCTEUR FRANCO-ITALIEN N'EN DOIT PAS MOINS PRÉPARER LES 40 PROCHAINES ANNÉES POUR ÊTRE TOUJOURS BIEN PRÉSENT SUR LE MARCHÉ.

Pour Stefano Bortoli, le président d'ATR, les 40 années durant lesquelles le constructeur franco-italien a

acquis sa position dominante sur le segment des turbopropulseurs régionaux obligent ce dernier « à réfléchir aux prochaines quarante années ».

« Nous avons développé un marché qui compte désormais plus de 200 opérateurs dans plus de 100 pays. Nous ne pouvons pas perdre cela par un manque de vision », souligne-t-il. Et la crise qui secoue le transport aérien mondial pour cause de pandémie a été l'occasion pour les équipes d'ATR de réfléchir sur « l'après Covid-19 ».

D'autant que le séisme a suscité de multiples questionnements et des remises en question chez les compagnies aériennes. « Les questions

sont celles du dimensionnement de l'entreprise, du type d'avions pour le futur et des besoins de la demande », indique le président d'ATR, qui poursuit : « Les compagnies aériennes ont regardé avec encore plus d'acuité la qualité des actifs qu'elles ont achetés et fait des choix différents du passé. Comme Lufthansa, par exemple, qui avait la plus grande partie de sa flotte en pleine propriété et qui réfléchit désormais au nombre d'avions qu'elle va prendre en location. »

MARCHÉS DE REMPLACEMENT.

« En termes de loyers mensuels, la location est une formule plus coûteuse, mais qui donne plus de souplesse. La location d'avions est donc appelée à se développer, surtout dans un environnement qui reste toujours volatil », ajoute Stefano Bortoli. Pour ce dernier, la demande en turbopropulseurs sera bien toujours présente dans les années à venir. Sur le court et moyen terme, le marché ne s'appuiera pas sur la croissance, mais les besoins en remplacement resteront soutenus. « Il y a près de 300 avions de 30 à 50 sièges qui ont été livrés il y a trente ans maintenant, et qui seront remplacés par un turbopropulseur, en Australie, au Canada, aux Etats-Unis et en Afrique », précise-t-il.

A ces yeux, la meilleure preuve de la résilience du turbopropulseur est la volonté d'Embraer de revenir sur ce segment. Le constructeur brésilien travaille sur un appareil d'une capacité de 70 à 90 sièges avec une section de fuselage similaire à celle des E-190/195-E2. « La démarche d'Embraer nous confirme qu'il y a un vrai besoin à long terme pour les turbopropulseurs. La concurrence crée une visibilité et une importance à ce segment qui est un transport aérien spécialisé utilisant des plateformes spécialisées », explique Stefano Bortoli.

Autre concurrent potentiel : ce projet de la société Deutsche Aircraft de développer une version allongée, et porté à 43 passagers du Dornier 328, tout en étant capable de décoller et d'atterrir sur piste courte. Un projet qui vise le marché de l'ATR 42-600 STOL, qui doit faire son premier vol en 2024. Le D328 Eco doit être sur le marché vers 2025 ou 2026. « Au cours de notre histoire, la concurrence a toujours été là et, par conséquent, nous sommes prêts à y faire face », indique le président d'ATR.

LE RETOUR DE « VIEUX JOUEURS ».

Et de poursuivre : « Il y a deux types de concurrence. D'un côté, de vieux joueurs qui reviennent, comme Embraer et Deutsche Aircraft, de l'autre côté, la Chine, qui a investi depuis plusieurs années dans un turbopropulseur, le MA700, dont la certification chinoise était annoncée pour 2019, mais ne s'est toujours pas concrétisée. Les vieux joueurs jouent la carte des nouveautés technolo-

« La démarche à suivre est d'amener à nos clients l'innovation technologique une fois qu'elle sera prête, fiable et économiquement rentable en termes d'exploitation. »

giques, mais ne proposent pas de ruptures. La Chine développe un produit très conventionnel, mais a l'avantage de sa puissance économique et un constructeur d'Etat qui ne répond pas à des logiques de marché. »

Ce constat conforte la stratégie adoptée jusqu'à présent par ATR : diversification de la gamme de produits avec le lancement de la version ATR 72 Cargo et de l'ATR 42-600 STOL, accompagnée d'améliorations incrémentales. « Il ne faut jamais perdre de vue l'équation qui est à la base de notre histoire et de notre succès : proposer au marché des avions fiables, économiques et durables. Nos

clients sont des opérateurs de petite taille et qui sont dans le court terme », explique Stefano Bortoli.

« Ils ne font pas du planning à cinq ou dix ans, mais à deux ou trois ans. La différence entre la dynamique de notre segment de marché et celle qui régit les autres monocouloirs est que la décision de prendre un avion est parfois prise à la veille du besoin pour desservir des aéroports qui ne peuvent qu'être desservis par des turbopropulseurs, qui sont aussi des alternatives à d'autres modes de transport comme le bus et/ou le bateau », souligne le président d'ATR.

D'autant que l'époque des jets régionaux de petite taille est désormais révolue. « Ces avions, nés de l'allongement du fuselage d'avions d'affaires, jouaient sur la carte de la vitesse, mais la vitesse a un coût carburant et un coût de maintenance, car les systèmes sont plus stressés par le mode d'exploitation. Par conséquent, Embraer, Bombardier et le Japon ont décidé de ne pas continuer. Les préférences des compagnies aériennes vont vers des jets de plus grande taille. Raison de plus pour rester sur le segment du turbopropulseur, qui bénéficie de moteurs plus performants, d'une amélioration du système de gestion de l'hélice avec le moteur. Sans oublier que l'hélice est plus adaptée aux exigences environnementales. »

VERS DU CARBURANT DURABLE À 100 %.

Dans ce contexte d'un marché qui demande « un avion simple à gérer, un avion qui peut desservir des endroits où les autres avions ne peuvent aller, qui n'a pas besoin d'infrastructures aéroportuaires lourdes et qui est équipé d'une avionique permettant de gérer des conditions géographiques difficiles », la longue marche vers les réductions d'émissions de CO₂ se fera aussi par petites touches. D'abord en passant à l'utilisation de carburant à 100 % durable (SAF). Le mélange à 50 % avec

du carburant fossile est certifié depuis 2013.

« Le passage à du carburant 100 % durable requiert aussi que les quantités disponibles soient à la hauteur de la demande. Aujourd'hui, les carburants durables sont cinq à six fois plus chers. Pour faire baisser ce coût, il faut donc produire plus. Au début, le 100 % aura un impact sur le prix des billets d'avion, mais si nous sommes capables d'expliquer aux passagers pourquoi c'est plus cher et que ce surcoût a une logique environnementale, ils seront peut-être contents de payer cette surcharge », indique Stefano Bortoli.

PROPULSION HYBRIDE.

Le passage au carburant 100 % durable n'exclut pas, du côté d'ATR, un travail sur les ruptures technologiques en matière de système propulsif, avec notamment en ligne de mire l'hybride électrique. « Il est évident que nous n'allons pas nous arrêter au carburant 100 % durable. Nous travaillons sur l'amélioration de la performance, la réduction de la consommation carburant, car il faut arriver le plus vite possible à la réduction de 50 % des émissions de CO₂. C'est un besoin fondamental et sociétal. »

Mais, là encore, il est nécessaire de prendre en compte les spécificités du transport aérien régional. « Il ne faut pas perdre de vue le référentiel de notre marché. Il s'agit de compagnies aériennes de petite taille qui n'ont pas les finances requises pour investir dans des ruptures technologiques », souligne le président d'ATR.

Pour ce dernier, la démarche à suivre est « d'amener à nos clients l'innovation technologique une fois qu'elle sera prête, fiable et économiquement rentable en termes d'exploitation ». Et de conclure : « Notre stratégie est donc, avec le soutien de nos actionnaires Airbus et Leonardo, d'être prêts au moment donné quand la technologie sera fiable et moins chère pour l'injecter dans nos avions. »

■ Yann Cochenne