



LA COCCINELLE, AVEC VOUS EN TOUS POINTS ...

Revue de presse économique de l'APST

20 au 30 Mars 2019

Avec Les Partenaires de l'APST



Aérien.

► **Le trafic aérien français passe la barre de 200 millions de passagers en 2018**

Avec un total de plus de 206,4 millions de passagers, le trafic des aéroports français a passé pour la première fois la barre symbolique des 200 millions de passagers, soit une croissance de 4,8% par rapport à l'année précédente (...). La croissance française est une fois encore mois forte que celle du trafic aérien européen qui, lui, a progressé de 5,4% (+7,7% en 2017). Le trafic low-cost reste le moteur principal de la croissance des aéroports français. Les compagnies low-cost ont contribué en 2018, à hauteur de 66,4% à la croissance française (...). Après les ouvertures de bases en 2018 par plusieurs compagnies aériennes low-cost (Volotea à Marseille, Easyjet à Bordeaux et Nice notamment), l'ouverture de nouvelles bases par Ryanair à Marseille, Bordeaux et Toulouse en 2019 devrait encore renforcer le poids des transporteurs low-cost sur le trafic des aéroports français.

L'impact des transporteurs low-cost se fait sentir aussi sur les mouvements d'avions. (...) En effet, de 2008 à 2018, le nombre de mouvements commerciaux a diminué de 4,75%, alors même que le trafic passager a augmenté de plus 30% sur la même période.

<http://www.air-cosmos.com> 14/03/19

► **La low cost islandaise Wow Air, en faillite, arrête tous ses vols.**

Fin de l'histoire pour Wow Air. Après huit ans d'existence, la low cost islandaise a annoncé, ce jeudi matin, la fin de ses activités. Plus tôt dans la journée, elle avait déjà fait savoir qu'elle

arrêtait tous ses vols, dans l'attente d'un communiqué. « Les passagers concernés doivent aller chercher des places disponibles sur d'autres compagnies », indique le communiqué. Aucune compensation ni solution alternative ne sont proposées dans l'immédiat, aux milliers de passagers potentiellement concernés. Certaines compagnies, comme la française XL sur la ligne Paris/New York, ont toutefois annoncé la mise en place de tarifs spéciaux pour les passagers de Wow Air coincés loin de chez eux.

2,8 millions de passagers en 2017

Créée de toutes pièces en 2011 par un homme d'affaires islandais issu de la « high tech », Skulli Mogensen, Wow Air s'était fait connaître comme l'une des premières compagnies à offrir des vols bon marché transatlantiques, à moins de 300 euros l'aller-retour, via sa base de Reykjavik, avec des Airbus A320, appareils moyen-courriers mono couloirs. En quelques années, Wow Air a ainsi ouvert une dizaine de destinations aux Etats-Unis. Une stratégie qui, associée à l'attractivité touristique de l'Islande, lui a permis de transporter 3,5 millions de passagers en 2018, dont 60 % effectuant des vols transatlantiques et 280.000 au départ ou à destination de la France.

Un modèle fragile

Mais depuis plusieurs mois, les difficultés de Wow Air et ses différentes tentatives pour attirer des investisseurs défrayaient la chronique, laissant augurer d'une issue fatale. La forte augmentation du prix du pétrole, associée à une concurrence grandissante sur les lignes transatlantiques et à des investissements mal maîtrisés, avaient montré les limites du modèle, comme pour plusieurs low cost européennes avant elle . Wow Air opère une flotte de 16 Airbus, dont trois A330.

La quête d'un repreneur.

Le PDG-fondateur de Wow Air avait alors cherché son salut auprès de son principal concurrent Islandais. Mais les discussions avaient tourné court. Puis il avait tenté de séduire le fonds d'investissement américain Indigo Partners , déjà présent dans plusieurs compagnies low cost des deux côtés de l'Atlantique (Frontier Airlines aux Etats-Unis, Volaris au Mexique, JetSMART en Amérique du Sud et Wizz Air en Europe). Là encore, les discussions ont fait long feu. La semaine dernière, Wow Air avait alors effectué une dernière tentative auprès d'Islandais. Sans plus de succès que la première fois. Si une partie de ses créanciers semblaient disposés à convertir leurs créances en action, aucun ne semblait disposer à recapitaliser Wow Air,

Quid de Norwegian ?

Après ce nouveau dépôt de bilan d'une compagnie low cost européenne, tous les regards sont désormais tournés vers Norwegian, la plus emblématique des low cost long-courriers, elle aussi en difficulté. L'intervention de la principale banque publique de Norvège lui a probablement permis d'éviter la panne de trésorerie en ce début d'année. Mais Norwegian doit désormais faire face aux conséquences, difficiles à estimer, de l'interdiction des vols en Boeing 737 Max, dont elle est le premier client en Europe et qui devait lui permettre de réduire ses coûts sur certaines liaisons transatlantiques

<https://www.lesechos.fr/28/03/19>.

Économie.

➡ Craintes sur l'avenir du commerce le samedi.

Les clients confinés dans un magasin un samedi après-midi parce qu'un cortège de «gilets jaunes» en approchait s'en souviennent encore. Ceux ayant échappé à cette expérience réalisent la violence des mouvements dont les vitrines des magasins portent encore les

stigmates. En boucle sur BFMTV, les images des saccages du week-end dernier sur les Champs-Élysées rappellent que la menace plane toujours.

Résultat, le samedi, les clients ont appris à éviter les zones de tension. «Sur les 840 centres commerciaux que compte la France, environ 20 % sont situés en centre-ville et souffrent depuis dix-huit samedis», alerte Gontran Thüring, délégué général du Conseil national des centres commerciaux (CNCC).

«Sur les 840 centres commerciaux que compte la France, environ 20% sont situés en centre-ville et souffrent depuis dix-huit samedis»

Si la mobilisation a d'abord bloqué le commerce de périphérie, elle paralyse depuis quatre mois l'activité en centre-ville (y compris les centres commerciaux urbains) d'une quinzaine de communes, dont Paris, Toulouse, Rennes, Nantes, Bordeaux ou Le Mans. Seules les régions Centre et Est sont épargnées. Dans les zones concernées, les acteurs de la distribution craignent un impact bien plus grave que les dégradations et le manque à gagner. Leur hantise? Que les consommateurs prennent de nouvelles habitudes le samedi, jour le plus important pour les commerçants.

Lundi dernier, à l'issue d'une énième réunion de crise à Bercy, le ministre de l'Économie, Bruno Le Maire, a promis l'envoi de «brigades d'intervention dans toutes les grandes villes françaises» pour aider les commerçants à demander des aides, comme l'étalement de leurs charges sociales et fiscales. Mais ces mesures ne suffiront pas si les clients boudent le samedi, préférant rester dans leur jardin, devant Netflix, voire sur leur portable connecté à Amazon. «Au début, c'est contraints et forcés que les clients ont renoncé à faire leur shopping le samedi. Aujourd'hui, ce sont des habitudes qui sont prises», s'inquiète Gontran Thüring.

Faire du lèche-vitrines entre amis ou en famille est un loisir facilement remplaçable. «Nous devons veiller à ce que cette désaffection pour le shopping du samedi ne s'installe pas. Ça reste le premier jour en chiffre d'affaires pour le commerce», alerte une porte-parole des Galeries Lafayette. Le représentant des centres commerciaux ne la contredit pas: «Le samedi compte double dans le commerce. En centre commercial, c'est 30 % du chiffre d'affaires.»

Réouverture du débat sur l'ouverture dominicale

En attendant de pouvoir lancer une campagne de communication et des offres commerciales de reconquête pour le samedi, lorsque le mouvement des «gilets jaunes» sera terminé, les grandes enseignes misent sur le dimanche.

Dans les faits, la nette baisse de fréquentation des magasins le samedi est contrebalancée, mais pas totalement compensée, par la hausse des visites les autres jours de la semaine, surtout le dimanche. Selon les données communiquées par le CNCC au ministère de l'Économie, la fréquentation des centres commerciaux a bondi d'au moins 20 % tous les dimanches de mars.

En février, les dimanches affichaient des hausses de 17 % à 25 %, selon les week-ends. Sur les graphiques mensuels, pas besoin de légende pour repérer le septième jour, dont les pics sont marqués et réguliers, tandis que les reports de visites au mercredi ou vendredi sont aléatoires et toujours plus faibles. Même conclusion chez Nielsen, qui scrute les conséquences du mouvement sur les grandes surfaces alimentaires. Mais le secteur est résilient. « S'il y avait une contraction du marché le samedi, la distribution s'adapterait. Ce serait une nouvelle tendance et le secteur mettrait en place des palliatifs», tempère Jean-Marc Liduena, associé senior chez KPMG. Alexandre Bompard, PDG de Carrefour, souhaite ainsi que ses hypermarchés soient plus nombreux à ouvrir le dimanche matin.

<http://premium.lefigaro.fr> 22/03/19.

➡ **Contraction surprise de l'activité française en mars.**

Le ralentissement de l'activité en Europe se confirme. Ce vendredi sont tombés les premiers résultats des enquêtes mensuelles IHS Markit auprès des directeurs d'achats de la zone euro.

Ils indiquent que la croissance de l'activité privée y a reculé en mars pour revenir à un rythme «très modéré». L'indice mensuel s'affiche à 51,3 points en mars, contre 51,9 en février. Si l'indice est supérieur à 50, cela signifie que l'activité progresse, tandis qu'elle diminue s'il est inférieur à ce seuil. L'indice PMI «flash» manufacturier, à 47,6 points, est de son côté tombé au plus bas depuis avril 2013.

L'inflexion est particulièrement marquante pour la France. C'est une mauvaise surprise alors même que l'Insee a publié cette semaine des prévisions plutôt encourageantes pour le pays et que le gouvernement ne cesse de se féliciter que l'Hexagone résiste mieux que ses voisins européens au ralentissement mondial.

L'indice de l'activité globale français, qui s'était redressé en février, a atteint 48,7 points. Ce niveau, le plus faible depuis deux mois, «signale un retour à la contraction» de l'activité du secteur privé. «La reprise amorcée en février ne s'est pas prolongée en cette fin de premier trimestre 2019, l'industrie manufacturière et le secteur des services enregistrant tous deux une contraction de leur activité», a détaillé Eliot Kerr, économiste chez IHS Markit.

Le cabinet d'analyse économique pointe un affaiblissement général de la demande, le volume global des nouvelles affaires ayant reculé à la fois dans les services et dans l'industrie. Selon IHS Markit, la contraction a ainsi atteint son plus fort niveau depuis trois ans en termes de ventes à l'export

<http://premium.lefigaro.fr> 22/03/19.

Entreprise.

➡ La moitié des PME subissent des retards de paiement.

En France, une PME sur deux est concernée par un retard de paiement. Ce chiffre est avancé par l'éditeur de logiciels Sellsy, dans son baromètre réalisé en partenariat avec YouGov sur les délais de paiement*, dévoilé le mardi 12 mars 2018. " Nous aurions aimé annoncer quelque chose de plus positif, déclare Alain Mevellec, cofondateur de Sellsy. Mais cela n'avance pas dans le bon sens, malgré des démarches législatives pour réduire le délai maximum de paiement. " En effet, depuis la loi LME 2008 modifiée en 2018, la réglementation autour des délais de paiement d'une facture entre professionnels est de 30 jours à compter de la réception des produits ou de l'exécution de la prestation. Ce délai vaut en l'absence de disposition convenue entre les parties. Dans les faits, les habitudes sont bien différentes, car 37% des TPE-PME dans le secteur B to B sont payées au-delà de 30 jours, et 23% au-delà de 60 jours. D'après les répondants du baromètre, en moyenne, les clients mettent 37 jours à payer les entreprises. " Les retards de paiement entraînent un effet cascade pour les entreprises. C'est au détriment de toute la chaîne économique, mais c'est aussi un danger pour les entreprises. Elles sont 4 sur 10 à assurer que leur activité a déjà été mise en péril à cause des délais de paiement pratiqués ", ajoute Alain Mevellec. En 2018, 22% des répondants déplorent un pourcentage d'impayés de plus de 5% du chiffre d'affaires. Parmi les raisons évoquées, la situation financière difficile de certains clients (45%), la mauvaise foi de leurs interlocuteurs (40%), des oublis involontaires (26%), ou encore la cessation d'activité du client (24%). " Nous sommes souvent dans une configuration du pot de terre contre le pot de fer, souligne Alain Mevellec. C'est un frein pernicieux à la croissance des PME, sans oublier toute l'énergie qu'on dépense à devoir relancer ses clients. "

<https://www.chefdentreprise.com> 23/03/19.

Législatif.

➡ **Ryanair : aucune indemnisation en cas de grève selon deux décisions de justice en Allemagne et en Italie.**

La compagnie aérienne low-cost Ryanair se félicite des décisions de justice en Allemagne et en Italie confirmant qu'une compensation des passagers au titre de la directive UE261 n'est pas due en cas de grève interne.

(...) Ryanair a toujours refusé d'indemniser les passagers affectés, citant la « force majeure » ; deux décisions le 21 mars 2019 sont venues la conforter dans sa position. Le tribunal du district de Cologne en Allemagne et du juge de paix de Catane en Italie ont confirmé qu'aucune compensation UE261 n'était due aux clients dont les vols ont été retardés ou annulés en raison d'actions de grèves internes menées l'an dernier, ces grèves étant indépendantes de la volonté de la compagnie aérienne.

Ryanair rappelle dans son communiqué qu'elle se conforme pleinement à la législation UE261, et qu'elle a « réacheminé ou remboursé tous les clients concernés par le petit nombre de retards/annulations dû aux grèves et a fourni une assistance complète aux clients, y compris l'hébergement, les repas et le réacheminement ». Toutefois, ces annulations étant indépendantes de la volonté de Ryanair, aucun paiement d'indemnité UE261 n'est dû selon ces décisions de justice. (..)

Ces décisions font suite à des décisions de justice similaires à Dublin le mois dernier et à Barcelone, Badajoz, Orense et Pontevedra en Espagne (...). Rappelons toutefois que selon le Centre Européen des Consommateurs (CEC) du Luxembourg, la jurisprudence récente a jugé que les grèves des pilotes ne constituent pas une circonstance exceptionnelle exonérant la compagnie aérienne de verser une indemnisation aux consommateurs. N'ayant pu trouver d'accord à l'amiable avec Ryanair, deux passagers luxembourgeois sont allés en justice sur les conseils du CEC, devant le juge de paix de Luxembourg – qui leur a donné raison. Les plaignants ont désormais droit à une indemnité de 250 euros par personne.

<https://www.air-journal.fr> 22/03/19.

Transports.

➡ **SNCF : deux concurrents prêts à se lancer sur les grandes lignes.**

Le compte à rebours est enclenché : la SNCF perdra son monopole sur les liaisons nationales longue distance fin décembre 2020. L'entreprise publique se prépare activement à cette échéance, avec une offre TGV segmentée selon les publics : les trains Inoui, pour le haut de gamme ; et le low cost Ouigo, pour les clients qui privilégient les petits prix. Cela n'empêche pas les concurrents potentiels de tâter le terrain, et le plus surprenant est qu'ils y sont activement incités par... la SNCF.

Au sein du groupe ferroviaire coexistent en effet deux établissements publics, avec deux missions bien distinctes. D'un côté, SNCF Mobilités, la compagnie qui fait circuler les trains. De l'autre, SNCF Réseau, chargé d'entretenir les infrastructures ferroviaires. Une mission de service public, ce qui justifie que SNCF Réseau reste en monopole.

Afin de financer les travaux sur les voies, l'établissement perçoit des subventions de l'Etat, ainsi que des péages acquittés par chaque train en circulation. Mais les fonds publics étant

orientés à la baisse, SNCF Réseau a tout intérêt à ce que le nombre de trains passant sur le réseau augmente. Et donc, à ce que des concurrents viennent titiller l'opérateur historique.

Une direction « Clients et services »

Pour que ce scénario se réalise, Patrick Jeantet a adopté une « démarche proactive » : il a créé l'an dernier une direction générale « clients et services » confiée à Jean Ghédira, un cadre respecté du groupe. Et celui-ci, depuis plusieurs mois, va à la rencontre des concurrents potentiels de SNCF Mobilités sur les trains régionaux, les grandes lignes ou encore le transport marchandises, afin de les convaincre de se lancer face à l'opérateur historique. « Je suis le commercial de SNCF Réseau, et ce n'est pas un gros mot, a-t-il expliqué la semaine dernière lors d'un séminaire de presse organisé par la SNCF. Plus d'opérateurs, c'est plus de recettes pour nous, et les clients comme les territoires sont eux aussi gagnants ».

Ce volontarisme fait grincer les dents d'un certain nombre de cheminots. Il est en revanche très bien accueilli par les rivaux potentiels de la SNCF. « Les prospects sont très sensibles au fait qu'on vienne les voir, ils ne s'attendaient pas forcément à ça », indique Jean Ghédira. Et apparemment, ça paie, y compris sur le marché grandes lignes, a priori le plus difficile à pénétrer. « Oui, nous avons deux touches, qui nous l'espérons, vont se concrétiser », a-t-il ainsi annoncé.

Une déclaration un brin surréaliste, car faite devant plusieurs cadres dirigeants de SNCF Mobilités, qui participaient au séminaire. « Cette situation demande de la maturité. On l'a acquise, assure Guillaume Pepy, le patron du groupe. Le nombre de voyageurs va grandir, à nous de conserver la majeure partie du gâteau. »

Suspens sur l'identité des deux « touches »

Jean Ghédira n'a pas révélé l'identité des deux « touches » : SNCF Réseau se doit d'être parfaitement neutre avec tous les opérateurs, et communiquer ces informations à SNCF Mobilités est pénalement répréhensible. Mais les familiers du monde ferroviaire n'ont pas trop de doute. Trenitalia, la compagnie publique italienne, n'a jamais caché ses ambitions en France.

Le second acteur pourrait être Flixtrain, branche ferroviaire de la plate-forme allemande Flixbus, qui dit régulièrement « regarder » le marché français. Flixtrain ne s'aventurera pas à faire circuler des TGV, mais pourrait monter une offre sur des liaisons hors grande vitesse. Un scénario d'autant plus crédible que la SNCF réduit la voilure depuis des années sur ce créneau

<https://www.lesechos.fr> 25/03/19