

# Le Fret Aérien Pont Transatlantique

**ROYAL AIR MAROC CARGO**

Vous pouvez compter sur nous. |



# Déroulement Présentation

- **Environnement national**
  - Plan politique, économique, technologique, réglementaire
  - Infrastructure
- **Industrie du fret aérien**
  - Positionnement
  - Contraintes et Opportunités
  - Évolution du fret aérien
  - Chiffres et Potentiel marché
- **Paysage Concurrentiel**
  - Stratégie de Royal Air Maroc Cargo, leader sur le Maroc
  - Stratégies des principaux opérateurs
  - Leviers de développement
- **Conclusions**
  - Bénéfices attendus au plan national
  - Objectifs d'amélioration

# Environnement 1/3

## Au plan politique:

- Les accords de libre échange confortent la vision d'une plate forme pluraliste situant le Maroc au cœur des échanges entre l'Amérique du Nord, l'Europe, le Moyen Orient et l'Afrique

## Au plan économique:

- Les investissements extérieurs favorisent les échanges dans les secteurs à haute valeur ajoutée, tels les secteurs électronique, avionique, automobile ou pharmaceutique.
- Portées par ces secteurs, les attentes des clients s'inscrivent dans les enjeux croissants de la production globalisée, du Time to Market et du Just In Time

# Environnement 2/3

## Au plan technologique:

- La réussite des projets initiés par l'ADII illustre l'avancement au Maroc dans ce domaine
  - Ces projets impliquent tous les acteurs de la chaîne de transport à savoir: le client, le transitaire, les autorités douanières, le prestataire tiers et le transporteur, qu'il soit routier, ferroviaire, maritime ou aérien,
  - Ils ont induit la généralisation de l'accès à Internet
- le déploiement parallèle des acteurs internationaux favorise l'implantation des nouveaux standards logistiques

## Au plan des infrastructures:

- Les principaux opérateurs entament une démarche de renouvellement de leurs infrastructures
- L'inter modalité devient une préoccupation partagée

# Environnement 3/3

## Au plan réglementaire:

- **La libéralisation du transport aérien est favorable au développement de l'activité**
  - Les vols passagers réguliers et charter offrent des capacités supplémentaires pour le cargo
  - La démultiplication des opérateurs est favorable à la baisse des prix,
    - SN Brussels, KLM, Corsair, KE, QR....
  - **Les accords d'Open Sky encouragent les nouveaux entrants**
    - USA, Canada, Italie, Pays Bas, Belgique, Angleterre

# Positionnement du fret aérien

- La performance des modes de transport concurrents impose la quête continue de l'avantage compétitif
- Les atouts du fret aérien s'expriment selon plusieurs critères:
  - La valeur du Produit
  - La taille de l'expédition
  - La distance
  - Le niveau de service attendu
- Dans l'environnement en mutation, ils devront s'inscrire dans une démarche dynamique

# Avantage compétitif 1/4

## Critère valeur

- **Plus le produit est cher, mieux il supporte le fret aérien**
  - les trafics électroniques sont opérés quasi exclusivement par fret aérien,
  - IATA situe le seuil à 16 USD
- **A contrario, plus basse est la valeur du produit, plus prépondérante est la part du fret**
  - le trafic des denrées périssables est très sensible au coût du fret,

## Facteur clé de succès

- **Le prix de revient devient un facteur clé de succès**

## Bénéfice pour le client

- **Le client bénéficie d'une meilleure compétitivité de ses produits à destination**

# Avantage compétitif 2/4

## Critère Taille de l'expédition

- Le fret aérien est plus compétitif pour les petites expéditions
  - La prise en charge forfaitaire est plus modérée
  - L'avion offre plus de flexibilité
- C'est donc un moyen tout à fait adapté pour explorer un marché ou pour diversifier l'activité sur des marchés de niche

## Facteur clé de succès

- La densité et l'étendue du réseau devient un facteur clé de succès

## Bénéfice pour le client

- Le client bénéficie de nouvelles opportunités de diversification de ses marchés
- De plus, il se rapproche du client final et améliore sa marge

# Avantage compétitif 3/4

## Critère Distance

- Plus la distance est longue, plus l'avantage transport aérien est décisif
  - La mauvaise desserte de l'Afrique disqualifie les modes concurrents
  - La distance entre le Maroc et l'AMN évaluée à 20J par bateau favorise le fret aérien

## Facteur clé de succès

- La fiabilité du délai devient un facteur clé de succès

## Bénéfice pour le client

- Le client bénéficie d'une meilleure maîtrise de sa Supply Chain et de coûts d'immobilisation réduits

# Avantage compétitif 4/4

## Critère Service

- Plus la distance est courte, plus le service intervient dans la compétitivité du fret aérien

## Facteur clé de succès

- La proximité avec l'Europe doit se concrétiser par un meilleur service: délai, flexibilité, réactivité, soins, périmètre
  - Livrer les clients avec un délai exprimé en heures iso jours
  - Assurer aux produits frais un circuit à température contrôlée
  - Collecter et livrer les expéditions en porte à porte
  - Maîtriser simultanément les flux entrants et les flux sortants
  - Faciliter la coopération avec les partenaires à travers des salles de marché électroniques

## Bénéfice pour le client

- Le service à valeur ajoutée génère de la valeur pour le client

# Contraintes: l'économie des flux

## Contrainte

- L'économie des flux intègre plusieurs paramètres:
  - volume des flux,
  - régularité,
  - équilibre sens aller et retour,
  - Saisonnalité

## Cercle vicieux

- La configuration des échanges ne favorise pas une bonne économie des flux
- Les flux pénalisés par le prix de revient régressent

## Cercle vertueux

- La configuration des échanges favorise l'économie des flux
- Le client bénéficie de plus de capacité et de plus de régularité, à un meilleur tarif
- La croissance contribue à améliorer l'économie des flux

# Opportunité: l'équilibre des flux

## Levier

- Pour baisser les coûts, il faut simultanément augmenter les capacités et équilibrer les flux
- Le volume des flux détermine la taille du module avion
- La taille du module détermine le prix de revient au kg,
  - Le coût unitaire baisse pour les gros porteurs,

## Par exemple,

- Les exportations vers les États Unis sont pénalisées par la faiblesse de la demande à l'import: Pour développer les flux export, il faut développer les flux import;
- L'augmentation des flux dans les deux sens permettra de mettre en place un vol cargo, de baisser les tarifs et d'alimenter ainsi la croissance

# Opportunité: la diversification des produits

## Levier

- La diversification des flux permet d'en réduire la volatilité et de lisser la saisonnalité

## Par exemple,

- La saisonnalité
  - Les exportations historiquement constituées de périssables limitaient la période d'activité d'octobre à mai
  - L'émergence de flux électroniques ou industriels a permis de lisser la saisonnalité et de rétablir les vols cargo en Été

# Opportunité: la plate forme régionale

## Levier

- Le réseau structuré autour de la plate forme régionale permet de consolider les flux en amont et d'atomiser les flux en aval
- Les économies d'échelle ainsi générées agissent sur les coûts et autorisent la baisse des tarifs

## Par exemple,

- Le Maroc plate forme régionale permettrait de
  - Canaliser les flux des produits américains vers le Maghreb et l'Afrique ou vice et versa
  - Intégrer des plate formes de stockage et de distribution vers plusieurs destinations

# Industrie du fret aérien au Maroc

- **Le fret aérien représente 50000 tonnes en 2002**
  - Il représentait 47 000 tonnes en 1992
- **Sa croissance moyenne a été de 1% sur les dix dernières années**
  - La croissance du fret aérien se situait à 7% au plan mondial
- **Rapporté aux échanges globaux, le fret aérien représente 0,11% en tonnage et environ 5% en valeur**
- **Ces échanges se répartissent en 2002**
  - 23 700 Export
  - 19 700 Import
  - 6 600 National
- **Les principaux opérateurs mondiaux sont présents sur le marché,**
  - Compagnies aériennes: Air France, Lufthansa, Emirates, ...
  - Intégrateurs: DHL, Fedex, UPS, TNT
  - Transitaires: Exel, Panalpina, Géodis,...

# Potentiel marché

- Les produits sont sélectionnés selon la valeur, l'urgence, le volume
- Les produits sélectionnés représentent 57% en valeur et 5% en tonnage
- Leur potentiel est de 2 Millions de tonnes soit 40 fois le volume actuel des flux!
- Sur les produits sélectionnés, le rythme moyen des échanges se situe à 5% en tonnage et 10% en valeur alors que les flux import et export s'équilibrent
  - Les produits industriels et textiles progressent plus fortement 15%

# Potentiel marché

FAMILLES	EXPORTATIONS+IMPORTATIONS					
	Poids 00	var	Valeur 00	var	VU	var
	Tonnes	95/00	1000 DH	95/00	DH/KG	95/00
Industrie	345 647	15%	41 851 380	12%	121	-2%
Textile	359 566	7%	39 995 675	10%	111	3%
F& L et Plantes	1 219 262	2%	5 858 153	-6%	5	-7%
Poissons	188 636	31%	5 440 121	31%	29	0%
C.Organique	91 140	-36%	1 628 119	3%	18	62%
Pharma	4 652	36%	1 230 805	21%	265	-11%
Cuir	8 590	-1%	1 163 169	2%	135	3%
Artisanat et Tapis	25 795	5%	1 041 900	4%	40	-1%
Cosmetologie	10 266	16%	622 020	5%	61	-9%
Fleurs	6 003	-1%	170 906	-2%	28	-1%
Presse	13 843	10%	534 683	-5%	39	-13%
<b>Total produits sélectionnées</b>	<b>2 339 673</b>	<b>5%</b>	<b>101 338 858</b>	<b>10%</b>	<b>43</b>	<b>4%</b>
<b>Total produits</b>	<b>48 042 374</b>	<b>6%</b>	<b>177 347 424</b>	<b>9%</b>	<b>4</b>	<b>3%</b>
<b>% produits sélectionnées</b>	<b>5%</b>		<b>57%</b>			

# Paysage concurrentiel

Compagnie	Type de stratégie
RAM	Diversification Produit Partenariat Compagnies aériennes et transitaires Plate forme régionale
AF	Diversification Produit Sky Team cargo: alliance globale à couverture mondiale
Emirates	Évolution vers le service logistique
DHL, Fedex, UPS, TNT	Service intégré à couverture mondiale

# Choix stratégique de RAM Cargo

- La stratégie de Royal Air Maroc Cargo s'inscrit dans le projet industriel de Royal Air Maroc concrétisé par ses filiales:
  - SMES, en partenariat avec SNECMA, maintenance des moteurs
  - MATIS, en partenariat avec LABINAL et BOEING, production de câbles
  - Et bientôt SOGERMA MAROC, maintenance aéronautique à Marrakech
- Ces industries et d'autres dans le secteur de l'automobile ou de l'électronique ont importé les concepts de production globalisée, juste-à-temps, business on demand
- Servir des industries de pointe extrêmement exigeantes en termes de fiabilité, de flexibilité et de réactivité, constitue notre principal moteur de progrès

# Les piliers de la stratégie

- **La Plate Forme d'échange:**
  - Induit de nouveaux potentiels de développement
- **L'orientation Business to Business:**
  - Impose un système de valeurs rénové, basé sur l'écoute du client, le respect des engagements, le partenariat win-win
- **L'intégration dans la chaîne logistique internationale**
  - Suppose l'alignement sur les meilleurs standards internationaux
- **Le partenariat, au plan national et international**
  - Périmètre de service et complémentarité des marchés
  - Nouveaux modes de distribution
- **La maîtrise des risques**
  - Diversification des marchés, des clients et des filières industrielles, prise en compte des fluctuations monétaires,

# Les services de Royal Air Maroc Cargo

- **La stratégie se décline selon quatre segments:**
  - Général cargo
  - Cargo Expert
  - Cargo Direct
  - Cargo Business
- **Pour accompagner et anticiper les tendances du marché et répondre aux attentes de la clientèle**

# Les Capacités

	Critère	Action	Réalisation
Flotte Cargo	Flexibilité des capacités	Contrats de Location	Modules 732, 757 et ABF DHL, Aigle Azur
Réseau Cargo	Maîtrise des engagements	Multiplication des fréquences	CAS-BRU CAS-PAR CAS-MIL
Réseau mixte	Destinations Fréquences	Nouvelles destinations	À la demande

# L'accès au service

	Critère	Action	Réalisation
Call Center CARGO	Facilitation	Numéro unique Restructuration Audit Formation	Réservation, Information, Tracing, Réclamations
Communication	Notoriété, Image	Presse, Évènementiels, Guides horaires et tarifs, NewsLetter	Plan annuel
Commercialisation	Optimisation Offre existante import	Afrique, Canada, USA et Moyen Orient	Partenariats GSA
Réservation électronique	Accès prioritaire	Mise en œuvre solutions Traxon	Généralisation aux principaux clients Maroc, France
Plate forme électronique	Automatisation	Partenariat GFX	Mise en œuvre effective en France

# Partenariats

Partenaires		Critère	Réalisation
Transitaires	Services préférentiels	Chiffre d'affaires, Fidélité, Professionnalisme	Meilleurs partenaires export
Clients	Allocations des capacités prioritaires	Priorité aux meilleurs clients	Meilleurs clients
Clients	Solutions ad hoc	Services Personnalisés	Électronique, Automobile, Prothèse
Intégrateurs	Transport express Plate forme régionale	Leaders mondiaux	A l'étude avec Fedex, TNT

vous pouvez compter sur nous. |

# La certification

	Critère	Action	Réalisation
Norme ISO Version 2000	Orientation Client	Projet en Partenariat avec BVQI	Certification approuvée en Octobre 03
Extension aux transitaires	Efficacité Chaîne logistique	Projet en Partenariat avec Association des transitaires	Instance
Extension Périmètre	Extension à l'Europe	Projet en Partenariat avec BVQI	Appel d'offre en cours
Intégration Cargo 2000			

# Chiffres de Royal Air Maroc Cargo

- Son chiffre d'affaires Cargo atteint 450 Millions de DH, soit 7% du CA de la Compagnie
- L'évolution du chiffre d'affaires a été légèrement positive sur l'année 03

	Net	var
CA Fret	330 230	-0,28%
Poste	8 687	-11,83%
CA transport	338 917	-0,61%
Frais annexes	84 675	13,51%
Total	423 592	1,92%

# Répartition par secteur d'échange

- Top 5 : France, Belgique, AMN, Allemagne, Italie,
- Baisse sensible sur la France, les Pays Bas et la Suisse

Secteur	PoidsT	Rec Brute (KDH)	% Poids	% Recette	Part trafic	Part Recette
FRANCE	7 865	133 917	-11%	-8%	36,1%	35,0%
BELGIQUE	3 546	57 475	8%	8%	16,3%	15,0%
AMN	1 824	37 076	13%	18%	8,4%	9,7%
ALLEMAGNE	1 311	32 149	9%	0%	6,0%	8,4%
ITALIE	1 776	27 195	5%	9%	8,1%	7,1%
ROYAUME UNIS	1 090	25 671	8%	5%	5,0%	6,7%
PAYS_BAS	746	20 788	-15%	-5%	3,4%	5,4%
SUISSE	921	17 366	-14%	-9%	4,2%	4,5%
AFRIQUE	665	9 091	13%	-5%	3,1%	2,4%
MOYEN ORIENT	304	5 606	12%	12%	1,4%	1,5%
ESPAGNE	520	5 261	-5%	-4%	2,4%	1,4%
Europe de l'Est	369	5 199	-12%	21%	1,7%	1,4%
Extrême Orient	510	2 714	281%	239%	2,3%	0,7%
MAGHREB	202	1 755	29%	5%	0,9%	0,5%
SCANDINAVIE	80	922	66%	29%	0,4%	0,2%
EUROPE	59	774	27%	20%	0,3%	0,2%
<b>Total</b>	<b>21 798</b>	<b>383 129</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>



# Parts de marché par zone

- Les Parts de marché de RAM sont prépondérantes sur son marché traditionnel
- La part de l'Asie atteint 29% du trafic global
- Alors que la part de l' AMN est a peine de 7%

Secteur	Poids aérien	Poids RAM	PDM RAM	Part de Trafic aérien	Part de Trafic RAM
Europe	18 294 178	13 698 387	75%	58%	83%
Asie	9 102 680	639 138	7%	29%	4%
AMN	2 222 454	1 347 504	61%	7%	8%
Maghreb	794 946	219 538	28%	3%	1%
Afrique	853 289	499 735	59%	3%	3%
AMS	45 484	5 332	12%	0%	0%
Total	31 313 031	16 409 634	52%	100%	100%

# Conclusions

- **Bénéfices attendus au plan national**
  - **Diversification et équilibrage des marchés sources et destinations**
  - **Diversification des filières en faveur de produits à plus forte valeur ajoutée**
  - **L'optimisation de la chaîne logistique**
    - Solidarité des acteurs
    - Complémentarité des modes de transport induisant
  - **Gains de compétitivité de l'entreprise marocaine**
    - Baisse des coûts logistiques
    - Réduction des délais
    - Réactivité, Flexibilité et Robustesse de l'entreprise marocaine
  - **Attractivité pour les investisseurs**
  - **Opportunités dans le secteur logistique fortement créateur d'emplois qualifiés et non qualifiés**
  - **Opportunités enrichies par la plate forme régionale**

# Objectifs d'amélioration

- **Vision 2010**
  - Aligner le rythme de développement de l'offre sur celui des échanges ou du PIB
  - Établir une cartographie prévisionnelle des échanges par mode, par route et par nature de marchandise
  - Identifier le potentiel de la plate forme régionale sur laquelle s'appuieront les économies d'échelle
  - Établir un schéma directeur logistique en conséquence
    - Envisager le cas échéant des compensations sur les nouvelles routes
- **Infrastructure aéroportuaire**
  - Accompagner la mise à niveau des Infrastructures de Casablanca et de la Province
  - Ouvrir l'accès à des opérateurs pour l'entreposage, l'emballage, la palettisation, la distribution, la prestation logistique
  - Encourager le partenariat avec des aéroports internationaux en vue de développer les activités de transbordement liées à la plate forme
  - Prévoir les solutions logistiques raccordant les Zones Industrielles au réseau aérien

# Objectifs d'amélioration

- **Réglementation**
  - Libéraliser et favoriser la concurrence
  - Moderniser la réglementation en termes de sécurité sûreté
    - Responsabiliser les partenaires de la chaîne sur la sécurité
  - Simplifier la taxation
    - Taxe EDI
  - Encourager la création de prestataires logistiques
  - Encourager les prestataires informatiques
- **Observatoire des exportations**
  - Anticiper les flux vers les destinations prioritaires
  - Anticiper les périodes de pointe
  - Encourager les opérateurs à mettre en place les capacités nécessaires

# Objectifs d'amélioration

- **Opérateurs**

- **Accompagner la mise à niveau des opérateurs: clients, banques, transitaires, autorités douanières, prestataires, transporteurs,**
- **Insister sur:**
  - l'Inter modalité entre le transport routier, ferroviaire, maritime ou aérien
  - la modernisation du système d'information couplant les Flux d'information et les flux financiers avec les flux physiques
  - La coopération à travers les plate formes d'achat électronique
- **Encourager les partenariats nationaux et internationaux**

- **Transitaires**

- **Encourager le groupage**
- **Encourager l'insertion dans les flux régionaux**
- **Inviter les transitaires à intégrer des services logistiques**
- **Encourager la spécialisation des transitaires par filière**

# Objectifs d'amélioration

- **Clients**

- **Les inviter à explorer les opportunités de création de valeur offertes par le fret aérien**
  - Diversification sources d'approvisionnement
  - Diversification marchés de destination
  - Optimisation de process
- **Les encourager à automatiser leur Supply Chain**

**Merci**

Vous pouvez compter sur nous. |

