

# Alcimed

Communiqué de presse

## La connectivité en vol : un enjeu majeur pour les compagnies aériennes

*Alcimed, société de conseil en innovation et développement de nouveaux marchés, fait le point sur l'évolution de la connectivité dans les avions. Entre l'amélioration de l'expérience passager et de l'efficacité en vol, la connectivité est un enjeu clé pour les compagnies aériennes.*

Toulouse, le 12 juin 2017 – La connectivité en vol est depuis maintenant deux ans un sujet phare dans le monde de l'aéronautique. De nouveaux services, aux applications extrêmement variées, apparaissent et sont des opportunités à la fois pour les compagnies aériennes mais aussi pour des acteurs extérieurs au monde de l'aéronautique.

### La connectivité en vol et les services associés

La connectivité en vol connaît aujourd'hui un fort développement grâce à de nouveaux moyens technologiques (communication satellitaires améliorées, Li-Fi<sup>1</sup>, ...) permettant une connexion à plus haut débit. Mais cette connectivité n'a de sens que pour les services applicatifs qui en découlent. En effet les fournisseurs se basent sur cette connectivité en y agrégeant du contenu afin de **proposer des services applicatifs aux compagnies aériennes et aux passagers.**

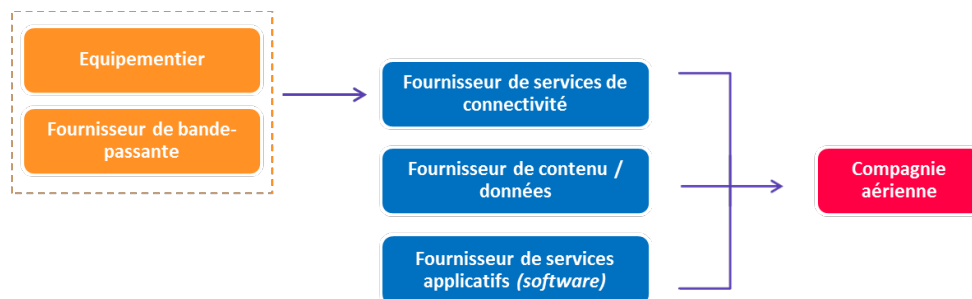


Figure : Chaîne de valeur de la connectivité en vol dans l'aéronautique

On compte aujourd'hui **4 typologies de services** :

- Les services **IFEC**<sup>2</sup> (divertissement en vol et connectivité : films et internet à bord) à destination des passagers
- Les services d'**opération en vol** à destination des pilotes
- Les services d'**amélioration opérationnelle** de la cabine pour le personnel navigant
- La transmission en temps réel de données sur le vol vers les opérations sols des compagnies aériennes en particulier pour la **maintenance**

Les innovations autour de ces 4 grandes typologies de services constituent donc de vraies opportunités pour les compagnies aériennes.

### Le marché de la connectivité en 2025

En 2025, 62% de la flotte mondiale sera connectée ce qui représentera plus de 5,4 milliards de dollars de chiffre d'affaires pour la connectivité passager, versus 700 millions en 2015. La croissance annuelle du marché de la connectivité entre 2015 et 2025 est ainsi estimée à 23%.

(Source : Euroconsult)

<sup>1</sup> Le Li-Fi est une technologie de communication sans fil qui utilise la lumière LED

<sup>2</sup> IFEC : In-Flight Entertainment and Connectivity

# Alcimed

## *Vers l'amélioration de l'expérience passager et de l'efficacité en vol*

Aujourd'hui le terme connectivité en vol est **souvent associé aux systèmes IFEC et à l'amélioration de l'expérience passager**. C'est donc un service essentiel à proposer pour les compagnies aériennes car il répond au **besoin de continuité de la connectivité passager** entre le milieu terrestre et le vol. Les acteurs qu'ils soient fournisseurs de connectivité, de bande-passante ou équipementier ont saisi l'importance de cette tendance et ils sont **nombreux à se positionner sur le sujet**. Néanmoins ces services se heurtent aujourd'hui aux limites des bandes passantes proposées par les satellites et à la réticence des passagers à payer pour un service internet.

**De nouveaux business modèles** voient ainsi le jour : *« On voit de plus en plus de nouveaux business modèles, tel que Jetblue qui propose le Wifi gratuitement à ses passagers grâce à un partenariat avec Amazon. »*, ajoute Alexandre Savin, Directeur du bureau Alcimed de Toulouse.

La connectivité en vol a également un autre bénéfice majeur pour les compagnies aériennes, **l'amélioration de l'efficacité et de la sécurité en vol**. En effet, de nombreux services à destination des pilotes se développent pour améliorer la trajectoire de vol en temps réel, réduire la consommation de fuel ou diffuser les informations météo. On peut citer, par exemple, les PME françaises OpenAirlines et SafetyLine qui proposent des logiciels d'optimisation de la consommation de fuel. Plus récemment, des **solutions autour de la maintenance prédictive** se sont développées pour servir les opérations sols des compagnies aériennes et ainsi leur permettre de réduire leurs coûts opérationnels et d'améliorer la sécurité en vol.

## *Une opportunité de se positionner en « One stop shop »*

Du fait d'un écosystème dense et complexe, une nouvelle opportunité apparaît, celle de **devenir un « one stop shop »** (guichet unique) afin de faciliter les échanges avec les compagnies aériennes. De l'avionneur aux équipementiers de rangs 1 et 2 en passant par les acteurs de la maintenance (MROs), **tous veulent se positionner sur ce créneau**. On peut citer à titre d'exemple, **Lufthansa Technik** avec sa plateforme Aviator, regroupant à la fois services digitaux et applicatifs. Des acteurs de l'avionique tels que **SitaOnAir ou Arconics** proposent de leur côté de relier cockpit et cabine en proposant des offres de plateforme de services digitaux basés sur la connectivité. Enfin, les **équipementiers tels que General Electric** souhaitent aussi s'imposer avec des offres dédiées aux compagnies aériennes.

*« Le véritable enjeu sera d'être le premier à proposer une plateforme digitale regroupant un ensemble de services, venant de différents fournisseurs, et d'optimiser leur utilisation en créant des synergies. »*, ajoute Alexandre Savin.

Mais lancer ces plateformes ou « one stop shops » n'est pas chose aisée. Il faut pouvoir **définir et mettre en place des offres packagées d'intérêt tenant aussi bien compte des besoins utilisateurs (les passagers) que des attentes des compagnies aériennes**. Ces offres doivent pouvoir être évolutives et s'adapter à la demande utilisateur. De plus, les modèles de revenus sont très souvent inspirés des nouveaux modèles du monde numérique, à savoir des offres de streaming et de services digitaux sous forme d'abonnements mensuels, permettant un coût maîtrisé pour les compagnies aériennes. **Ce type de modèle est assez inédit pour la sphère aéronautique**.

Le marché de la connectivité avion n'attire pas que des acteurs du secteur. En effet, Google, avec sa plateforme **Google Flights**, permettant aux passagers de réserver leurs vols de manière optimale via un comparateur optimisé, est une première brique mais le géant américain se pose déjà en futur acteur de la connectivité et des services avion. Depuis des années, des acteurs tels que Gogo, purs acteurs digitaux, ont su se faire une place sur ce marché grâce à des offres mêlant connectivité et software.

**Cette évolution du marché représente ainsi une opportunité pour les acteurs de l'aéronautique mais aussi pour les entreprises spécialisées en IT et dans le digital**, qui ont la légitimité nécessaire pour se positionner en agrégateur de services.

# Alcimed

## **A PROPOS D'ALCIMED** - [www.alcimed.com](http://www.alcimed.com)

Créée en 1993, ALCIMED est une société de conseil en innovation et développement de nouveaux marchés, spécialisée dans les sciences de la vie (santé, biotech, agroalimentaire), la chimie, les matériaux et l'énergie ainsi que dans l'aéronautique, le spatial, la défense et les Politiques Publiques. Intervenant auprès des grands groupes industriels, PME, fonds d'investissement et acteurs institutionnels, ALCIMED s'appuie sur une équipe de 180 collaborateurs de haut niveau pour accompagner ses clients dans l'exploration et le développement de leurs terres inconnues, couvrant 4 secteurs clés : nouvelles technologies, innovations marché, pays à forte croissance et analyse prospective. La société dont le siège est à Paris, est présente à Lyon et à Toulouse, ainsi qu'en Allemagne, en Belgique, en Suisse, en Angleterre, aux Etats-Unis et à Singapour.

## **RELATIONS MEDIAS** : Agence ComCorp

Marie-Caroline Saro – +33 1 58 18 32 58 / +33 6 88 84 81 74 - [mcsaro@comcorp.fr](mailto:mcsaro@comcorp.fr)

Sabrina Russo - +33 1 58 18 32 48 | +33 6 82 92 94 45 - [srusso@comcorp.fr](mailto:srusso@comcorp.fr)