

Revue de presse Aérien & Tourisme

F. Maury, E. Lebere, U. Gonçalves, S. Aziri, C. De Nale, L. Derroncourt, Y. Mejri, O. Jacquot,
V. Pâté



Sommaire du 21 mai 2026 :

- EasyMile rebondit dans les tracteurs autonomes d'usines et d'aéroports
- Bagages perdus par des systèmes obsolètes : l'association du transport aérien sonne l'alarme
- Unicorn Aviation apporte une alternative à l'essence avec le bioéthanol
- A 45 ans, Corsair veut devenir « la référence » sur ses lignes
- Aéroport Roissy-CDG : l'intersyndicale appelle à la mobilisation générale !
- Baromètre du tourisme parisien : avril 2026 reste stable malgré un léger recul de l'aérien
- Qatar Airways maintient ses bénéfices malgré la crise régionale
- Laurent Abitbol (Selectour) : « Les ventes tourisme reculent de 24% depuis mars »
- Guerre au Moyen Orient : Airbus veut réduire de 10% les « dépenses non essentielles »
- Ça bouge dans le transport aérien
- Emirates lance un méga-centre MRO de 5,1 milliards de dollars à Dubaï

- **Boeing renoue avec la Chine : une commande de 200 appareils officialisée, potentiellement portée à 750**
 - **Shopping en altitude: French bee ouvre sa French Bluetique en précommande**
-

EasyMile rebondit dans les tracteurs autonomes d'usines et d'aéroports

Les Echos – 20 mai 2026

Le pionnier des navettes autonomes, sorti l'an dernier de son redressement judiciaire, se réoriente dans la logistique. Il a déployé 60 tracteurs autonomes de fret dans les aéroports et les usines.

Pionnier des navettes autonomes, EasyMile se réoriente dans la logistique. Placée en redressement judiciaire en septembre 2024, l'entreprise toulousaine a obtenu un plan de continuation en avril 2025, après une recapitalisation de 17 millions d'euros apportée principalement par ses actionnaires historiques Bpifrance et Searchlight Capital. Elle a supprimé 70 emplois et conserve 130 salariés.

Depuis sa création en 2014, EasyMile a déployé 180 navettes autonomes dans le monde, fabriquées par Ligier. Elles ont été utilisées dans le transport urbain et sur des sites industriels pour des essais et pour une seule exploitation commerciale dans le parc touristique de Terhills en Belgique. Mais il ne reste plus que deux navettes en service, qui s'arrêteront à la fin de l'année. « Il n'y a pas de marché car il faudrait payer le transport public trop cher », déplore Gilbert Gagnaire, le président fondateur d'EasyMile.

L'entreprise s'est tournée vers la logistique en créant en juillet 2024 le joint-venture TractEasy avec le groupe Alvest, premier fabricant mondial de véhicules d'assistance des aéroports. Détenu à 51 % par Alvest, TractEasy a repris 30 salariés d'EasyMile installé à Denver, Berlin et Singapour. Aujourd'hui, EasyMile se concentre sur les logiciels de conduite autonome pour les tracteurs de fret et de bagages dans les aéroports et les convoyeurs de pièces dans les usines. Il a loué ou vendu 60 tracteurs autonomes dans 15 aéroports et 14 usines en Allemagne, aux Etats-Unis, au Japon et en France à la fin 2025. « Nous multiplierons les ventes par six en deux ans grâce à l'industrie », affirme Gilbert Gagnaire.

Camions autonomes

Dans les aéroports, les tracteurs autonomes servent surtout à transporter le fret entre les avions et les entrepôts car les salles de tri des bagages sont encombrées par plusieurs opérateurs. TractEasy compte parmi ses clients Japan Airlines, l'aéroport de Munich, Lufthansa Cargo à Francfort et Dnata, qui utilise six tracteurs autonomes à Dubaï.

Sur les sites industriels, l'entreprise a mis en service des tracteurs autonomes dans les usines de BMW à Dingolfing et de Daimler Truck à Wörth en Allemagne, dans trois usines de machines agricoles de John Deere aux Etats-Unis, dans une unité de pièces automobiles de Bosch en Roumanie, etc. « Le marché des usines est plus facile à adresser à court terme car l'opérateur peut tout contrôler sur le site, explique Gilbert Gagnaire. Aménager un aéroport est plus compliqué avec les exigences des autorités de l'aviation civile et la présence de plusieurs prestataires. »

Ses tracteurs autonomes équipés de lidar, radar, caméras et GPS circulent jusqu'à 30 km/heure dans le trafic et remplacent les véhicules avec chauffeurs. EasyMile développe de nouvelles fonctionnalités et sortira en 2027 un prototype de camion autonome avec le constructeur de camions spéciaux de logistique (hors route) Kamag. Le dirigeant vise le retour à l'équilibre en 2028 mais ne communique pas le chiffre d'affaires.

Laurent Marcaillou

Bagages perdus par des systèmes obsolètes : l'association du transport aérien sonne l'alarme

La Tribune – 20 mai 2026

Selon l'Association du transport aérien international, « trop de processus de manutention au sol s'appuient toujours sur des systèmes hors ligne, des entrées faites à la main, et des informations à retardement. ». Résultat : trop de bagages sont perdus par les transporteurs aériens.

« Des avions sont chargés incorrectement. » Voilà la mise en garde prononcée ce mardi par l'Association du transport aérien international. Selon Monika Mejstrikova, la directrice de la manutention au sol au sein de l'Association du transport aérien international, encore trop de bagages sont perdus dans le transport aérien à cause de « systèmes surannés » qui peinent à suivre correctement les valises.

« Aujourd'hui, l'échange de messages sur les bagages reste fragmenté et repose souvent sur des systèmes surannés qui limitent la visibilité tout au long du voyage », a-t-elle déclaré lors d'une conférence de l'Iata, au Caire, sur la logistique aéroportuaire.

Trop d'enregistrements de bagages faits à la main

« Trop de processus de manutention au sol s'appuient toujours sur des systèmes hors ligne, des entrées faites à la main, et des informations à retardement », a-t-elle expliqué.

L'IATA milite pour une modernisation de l'équipement des aéroports et des compagnies. Elle propose une norme commune, appelée Baggage Information eXchange (BIX, échange d'informations sur les bagages).

Et pour cause : « quand la visibilité est faible, des erreurs se produisent. Des bagages sont placés au mauvais endroit. Les risques sont identifiés trop tard », a encore déploré la

représentante de l'organisation.

Selon SITA, un fournisseur de services de communication et informatiques pour l'aéronautique, 33,4 millions de bagages ont été perdus en 2024, envoyés vers la mauvaise destination ou retardés. Cela représentait 6,3 bagages par millier de passagers, soit trois fois moins qu'en 2007.

Unicorn Aviation apporte une alternative à l'essence avec le bioéthanol

Air Journal – 20 mai 2026

Implantée au sein de l'aérodrome Terre des Hommes, près de Bourg-en-Bresse (Ain), la startup Unicorn Aviation a développé et commercialise un kit d'injection permettant de modifier le carburant de l'aviation légère. Ce dispositif « flex fuel » offre alors la possibilité d'utiliser de l'essence ou bioéthanol pour faire voler ces appareils.

Réduire la facture de carburant et les émissions de l'aviation légère : c'est la promesse d'Unicorn Aviation. La société aindinoise, créée par Jean-Baptiste Bely et Benoît Dametto, a développé un kit d'injection qui permet de remplacer le carburant classique de l'aviation légère (type ULM) par des systèmes d'injection sécurisés.

Grâce à ce dispositif - le premier au monde à être entièrement « Flex Fuel » selon l'entreprise - les avions peuvent alors « fonctionner avec n'importe quel mélange d'essence et de bioéthanol, sans impact sur le moteur ni sur le pilote », précise l'entreprise.

Carburant moins cher et moins polluant que l'essence sans plomb, le bioéthanol est ainsi présenté comme une alternative crédible et déjà disponible pour réduire l'impact environnemental de ce secteur. Mais plusieurs étapes restent à franchir pour son adoption.

Une alternative sécurisée au carburateur

« L'aviation dans son ensemble est très rétive au changement et à l'évolution. La plupart des moteurs utilisent encore des carburateurs. Pour toute nouvelle technologie, il faut prouver sa fiabilité en vol et les solutions sur le marché n'offraient pas assez de redondance », rappelle Jean-Baptiste Bely, mécatronicien et entrepreneur de 40 ans à la tête d'Aerolight, société de maintenance d'ULM depuis 2015.

Fort de ce constat, celui-ci s'est associé à un de ses clients et ingénieur motoriste issu du sport automobile de haut niveau, Benoît Dametto pour lancer en 2021 un programme de R&D financé sur fonds propres visant à développer leur propre modèle.

« Nous avons identifié les points critiques des systèmes d'injection, les manques et les points faibles, et nous avons cherché comment les résoudre techniquement pour assurer la fiabilité de notre solution », indique-t-il, tout en restant discret sur la manière d'y parvenir.

Ces développements ont été facilités par une réglementation ULM moins contraignante qui « laisse une vraie liberté pour la mise en place de solutions innovantes sans toutes les contraintes d'homologation de l'aviation certifiée », reconnaît l'entrepreneur. Ce qui offre un premier tremplin pour tester de nouvelles technologies et pouvoir, par la suite, s'attaquer à d'autres segments.

Des économies massives sur le carburant

Distribué depuis 2024, ce dispositif équipe déjà une quinzaine d'avions. « Et la demande augmente », se réjouit Jean-Baptiste Bely. Il faut dire que la solution coche plusieurs cases, tant sur le plan financier qu'environnemental. L'usage du bioéthanol permet par exemple de réduire de 78% les émissions de CO2 et 90% celles des des particules fines, par rapport à l'essence sans plomb.

A cela s'ajoute un autre atout : le coût du bioéthanol, sous la barre d'un euro, s'avère bien plus intéressant que celui des carburants pour l'aviation. Une réalité que les crises énergétiques et la volatilité du prix des hydrocarbures pourraient renforcer. Ce différentiel permet de réduire le coût de l'heure de vol - tant pour les particuliers que les professionnels - mais aussi d'absorber le coût de cette transformation.

Car, comme pour l'automobile, le prix de ce retrofit demeure conséquent. Le prix du système simple redondant s'établit à 17.000 euros hors taxes, installation et formation du pilote compris.

Selon Unicorn Aviation, les économies de carburant réalisées pour 2.000 heures de vol pourraient s'élever à plus de 70.000 euros.

L'enjeu de l'approvisionnement

Aujourd'hui, le kit est uniquement installé par les équipes d'Unicorn Aviation pour « garantir une installation sans faille » mais l'objectif est bien de former d'autres professionnels dans une logique « d'ateliers partenaires agréés ».

L'adoption du bioéthanol pose néanmoins une question, celle de son approvisionnement, alors qu'aujourd'hui aucun aérodrome ne possède de pompe à biocarburant. Jean-Baptiste Bely souhaiterait justement en installer une sur l'aérodrome de Bourg-en-Bresse et espère obtenir un appui politique local pour y arriver. « Sur la plateforme, cela peut représenter jusqu'à 270 tonnes de CO2 économisée par an », affirme t-il. Des échanges seraient aussi en cours avec l'aérodrome d'Avignon.

Si l'entrepreneur croit autant en ce modèle, c'est aussi parce qu'un acteur, utilise déjà ce carburant. « Le constructeur d'avion brésilien Embraer vole exclusivement à l'éthanol pure depuis 20 ans avec 1.500 avions », pointe-t-il. Preuve que « les carburants à base d'éthanol ont la capacité technique de remplacer l'Avgas ». Ce qui le pousse d'ailleurs à regarder vers l'avenir.

« Un travail est en cours pour passer vers l'aviation certifiée, dont la flotte est bien plus nombreuse », précise l'entrepreneur.

Car l'arrêt de l'essence plombée « indispensable aux moteurs » est prévue pour 2032. Dans ce contexte, et alors que l'avion électrique doit encore lever plusieurs freins dont celui de l'autonomie, le bioéthanol pourrait jouer un rôle dans cette transition.

Anne Taffin

A 45 ans, Corsair veut devenir « la référence » sur ses lignes

Tourmag – 20 mai 2026

La compagnie affiche ses ambitions face à Air France

Corsair fêtait, la semaine dernière, ses 45 ans d'existence. Une trajectoire mouvementée et changeante. Pour l'occasion, la compagnie avait convié ses partenaires pour un moment festif et convivial. TourMaG était là.

Le 11 mai dernier, pour la deuxième fois en quelques jours, Pascal de Izaguirre, pouvait, en tant que PDG de Corsair, oublier le temps d'une soirée l'angoissante courbe du brent et la morosité ambiante.

Après l'inauguration de l'élégant salon business de l'aéroport de Saint-Denis de La Réunion, la compagnie qu'il préside depuis 2010, fêtait joyeusement ses 45 ans d'existence, faisant d'elle la deuxième compagnie aérienne française, pas seulement par le chiffre d'affaires, mais par l'ancienneté.

« C'est un bel âge, voire un très bel âge, parce qu'on est suffisamment jeune pour être audacieux et séduisant, suffisamment mûr pour savoir où l'on va », a lancé Pascal de Izaguirre, en s'adressant à ses invités, actionnaires et partenaires de la compagnie.

D'une folle jeunesse à l'âge de raison

Il faut dire que Corsair a connu une vie singulière. Créée en 1981 par une famille corse, les Rossi, elle débute modestement dans l'industrie en faisant voler quatre Caravelles en mode charter. Elle est alors l'amie des routards, des aventuriers en sac à dos.

Puis, en 1990, arrive la rencontre avec Nouvelles Frontières et Jacques Maillot.

Corsair prend du poids avec des gros porteurs, allonge ses routes vers les mers turquoise ou pour emmener les clients de NF sur les chemins de Katmandou, mais conserve sa nature, son caractère, le tempérament d'une jeune idéaliste.

Elle joue la provoc' et l'irrévérence en se faisant tatouer (sur la carlingue de ses 747) SEA, SEX, SUN. Volage, elle change souvent de partenaires : Preussag, TUI Group, Intro Aviation.

Au cours des années, la compagnie évolue dans un environnement de plus en plus dur. Elle voit ses compagnons de route disparaître les uns après les autres : AOM, Air Liberté, Aeris, Air Horizons, XL Airways... Tous ceux qui, avec elle, avaient lutté contre le monopole d'Air France.

Délaissée par certains (TUI), convoitée par d'autres (Groupe Dubreuil), Corsair, la rebelle, veut cependant continuer sa route librement, mais le Covid frappe et, en 2020, la compagnie est mourante.

Aidée par l'État, elle s'en sort, en même temps qu'elle atteint l'âge de raison.

La folle jeunesse est passée, elle aspire désormais à se stabiliser et à assumer un changement d'identité.

Même si elle prétend ne pas vouloir oublier ses racines, elle devient plus sobre, tant dans son look que dans le choix de sa flotte (avec de nouveaux Airbus) et, sans complexe, décide de monter en gamme.

Stratégie gagnante : en 2023, elle redevient rentable et aligne des résultats records l'année suivante.

La voilà à 45 ans, plutôt en forme, assagie, mature et bien intégrée dans la société.

Nul doute qu'à ses débuts, elle aurait fêté ses anniversaires dans des lieux de nuit bohèmes et remuants, à Saint-Germain-des-Prés ou à Bastille, au whisky à gogo ou au Balajo, peut-être.

Mais en ce printemps 2026, Corsair, embourgeoisée, sage et membre honorable de l'establishment du secteur aérien, a choisi le très chic Pavillon Royal, dans le 16^e arrondissement de Paris, à l'orée du bois de Boulogne, pour réunir et remercier ses partenaires et collaborateurs.

La stratégie gagnante post-Covid

Cette transformation, on la doit en grande partie à Pascal de Izaguirre, son PDG.

Arrivé en 2010 pour en prendre la direction quand elle s'appelait encore Corsairfly au sein du Groupe TUI Travel PLC, il amorce peu à peu une montée en gamme avec une amélioration du confort à bord et l'apparition d'une classe affaires en 2016.

Les années qui suivent sont tourmentées. Valse des actionnaires, projets de coopération commerciale avortés, Covid, flotte inadaptée : l'entreprise frôle la catastrophe.

On connaît la suite. L'après-Covid, le choix judicieux d'une flotte rajeunie en à peine trois ans, le feu vert de Bruxelles pour son plan de restructuration et une aide financière, l'accélération de la montée en gamme et le retour aux bénéfices.

Corsair, c'est aussi l'histoire des hommes et des femmes de l'entreprise, auxquels Pascal de Izaguirre a rendu hommage la semaine dernière : « Si la compagnie est toujours là, au bout de 45 ans - et 45 ans, ce n'est pas rien - eh bien c'est grâce aux équipes de Corsair, avant tout, et je tenais à les saluer. »

Hommage aux partenaires de la distribution

Il a souhaité également évoquer l'importance qu'il attache à la distribution, présente en force lors de la soirée.

« Nous croyons à la distribution multicanal, aux agences de voyages, aux tour-opérateurs, nous croyons aux agences affinitaires, aux consolidateurs, aux hôteliers. Nous croyons profondément, par conviction, à tous les écosystèmes que vous représentez.

On ne pourra pas croître, on ne pourra pas se développer sans le faire avec vous, on ne pourra pas conquérir de nouveaux clients sans s'appuyer sur vous », leur a-t-il déclaré.

Aussi, il a remercié particulièrement des partenaires et/ou actionnaires présents : Laurent Abitbol, président du Groupe Marietton Développement, Eric Kuo, président du groupe Sainte Claire, Bertrand Schmoll, le président du GSA Cargo de Corsair, Boris Reibenberg, président du comité stratégique d'Xplorassur, et Paul Schvartz, directeur général chez Newrest et partenaire de longue date.

Céline Moracchini, directrice des ventes France, a elle aussi voulu remercier les clients et partenaires « de leur confiance et leur fidélité dans cette relation construite depuis des années ».

« En trois ans, nous avons significativement renforcé notre position sur le marché, le chiffre d'affaires a augmenté de 50%, nos parts de marché sont passées de 23% à 31% sur nos axes et nous vous devons ces résultats. »

Si le réseau de Corsair est constitué désormais de trois piliers que sont les Antilles, l'Océan Indien et l'Afrique, c'est aussi, selon Céline Moracchini, sur « trois piliers essentiels » que reposent les relations entre la compagnie et ses partenaires : la proximité, la confiance et la durée. Et de rappeler ses priorités : « offrir un produit fiable, homogène et solide ».

Faire de Corsair le meilleur produit du ciel

À cet égard, Pascal de Izaguirre n'a pas caché ses ambitions durant cette soirée : « Devenir, d'ici deux ans au plus tard, la compagnie de référence, la meilleure compagnie reconnue comme telle sur toutes les lignes que nous opérons ».

Un pari ambitieux puisque les lignes opérées le sont également par Air France.

Malgré une conjoncture morose, rien ne semble plus faire peur à l'ambitieuse Corsair, dans la force de l'âge.

En attendant, l'heure était aux réjouissances et à la fête la semaine dernière. Champagne - fête chic et parisienne oblige -, mais aussi des belles bouteilles de rhum aux couleurs des 45 ans de la compagnie, bien ancrée aux Antilles et dont l'actionnariat est désormais majoritairement ultramarin.

De la musique aussi, avec les très belles Voix des outre-mer que la compagnie accompagne depuis cinq ans.

Une belle fête donc pour célébrer 45 ans d'une vie mouvementée et passionnante.

De la Caravelle et du 747 « tout éco » à l'élégante classe affaires de ses Airbus A330, que de chemin parcouru !

Christophe Hardin

Aéroport Roissy-CDG : l'intersyndicale appelle à la mobilisation générale !

Tourmag – 20 mai 2026

Le 18 juin 2026, les salariés de Paris-Charles-de-Gaulle sont appelés à manifester

C'est une mauvaise nouvelle qui, par chance, tombera un jeudi, et non pendant un week-end. L'intersyndicale des salariés de l'Aéroport de Paris-Charles de Gaulle appelle à une mobilisation générale le 18 juin 2026. Ce mouvement pourrait entraîner des difficultés pour les voyageurs si le préavis est maintenu.

L'information sera sans doute accueillie froidement dans les agences de voyages et les sièges des opérateurs touristiques, dans une période où les réservations sont plutôt atones.

Nous venons d'apprendre que l'intersyndicale de l'Aéroport de Paris-Charles de Gaulle appelle ses troupes, ainsi que l'ensemble des salariés de la plateforme, à une mobilisation générale le 18 juin 2026.

Parmi les syndicats à l'origine du tract, nous retrouvons la CGT Roissy, la CFDT Roissy-CDG, l'UNSA UL MOSZAR, ainsi que Sud Aérien.

Le mot d'ordre de cette journée de manifestation est : "Le travail est un droit, touche pas à mon badge."

L'intersyndicale brandit son badge rouge face aux agissements de la préfecture de Roissy depuis maintenant plusieurs mois.

Elle fustige le fait que l'autorité de tutelle des aéroports parisiens ait subitement durci les critères d'attribution et de renouvellement des badges, indispensables pour se rendre et travailler dans l'enceinte de l'infrastructure.

Aéroport de Roissy-CDG : les raisons de la grève du 18 juin 2026

Toujours selon les syndicats, des habilitations ont été refusées pour "des motifs mineurs et n'ayant aucun lien avec les impératifs de sûreté ou de sécurité.

Désormais, pour une simple amende, un jugement ayant abouti à un non-lieu, ou même pour quelqu'un en attente de jugement, vous pouvez perdre votre droit de travailler.

Une aberration qui ne respecte pas la loi sur la présomption d'innocence", poursuit le tract.

Ils dénoncent aussi le fait que la préfecture ressortirait des condamnations vieilles de plus de 30 ans, outrepassant le principe même de la réhabilitation et de la reconstruction des condamnés.

Les représentants du personnel estiment que cela donne tous les droits aux employeurs, qui peuvent licencier du jour au lendemain l'un de leurs salariés, sans donner aucun motif, ce qui précarise encore davantage les employés.

Le tract interroge également les fondements mêmes de ces décisions : est-ce tout simplement par manque de temps ou de moyens que ces dossiers sont instruits à la va-vite ?

Durant deux ans, les syndicats ont alerté la préfecture, sans recevoir de réponse de sa part.

Ils proposent des solutions pour régler une situation devenue difficile à supporter, avec notamment la création d'une commission paritaire chargée d'étudier les dossiers litigieux.

Grève du 18 juin 2026 : que représente l'intersyndicale de l'aéroport de Roissy-CDG ?

Les syndicats réclament aussi la délivrance de badges provisoires et l'attribution de moyens humains supplémentaires aux services de la préfecture, afin de mieux instruire les dossiers d'habilitation.

La manifestation est prévue le 18 juin à 10h à la préfecture de Roissy-CDG, située au terminal 1.

En fonction de son ampleur, elle pourrait gêner les opérations sur la plateforme et au sein même de l'aéroport, si les personnels débrayent et ne sont pas à leurs postes.

Le mouvement pourrait concerner des métiers allant des hôtels aux boutiques, en passant par la sécurité, la propreté et le transport, sur une plateforme qui représente 100 000 salariés.

Romain POMMIER

Baromètre du tourisme parisien : avril 2026 reste stable malgré un léger recul de l'aérien

Tourmag – 20 mai 2026

3,4 millions de touristes en avril 2026

Le Grand Paris a accueilli 3,4 millions de touristes en avril 2026, selon le dernier baromètre de Paris je t'aime - Office de tourisme. Après un début de mois soutenu par plusieurs événements et le week-end de Pâques, la fréquentation touristique s'est finalement inscrite dans une tendance proche de celle observée en 2025, malgré un léger recul des arrivées aériennes et du taux d'occupation hôtelier.

Le Baromètre du tourisme parisien a dévoilé ses chiffres pour avril 2026 : 3,4 millions de visiteurs sont venus dans la capitale.

La période a notamment été portée par le marathon de Paris, le congrès de la Société francophone du diabète et le week-end prolongé de Pâques.

Le RevPAR hôtelier progresse toutefois par rapport à 2025 grâce à une légère hausse du prix moyen, malgré un taux d'occupation en recul de 0,3 point.

Les arrivées aériennes cependant enregistrent une baisse de 2,3% sur le mois d'avril par rapport à 2025. Le segment affaires progresse légèrement (+2,7%), tandis que la clientèle groupes recule de 17,4%.

Quid du printemps ?

Quant au pont du 1er mai, il s'est révélé moins dynamique qu'en 2025 avec une baisse de fréquentation de 8%. À l'inverse, le week-end du 8 mai affiche une hausse de 10,9%, portée notamment par la clientèle française.

Cette tendance se retrouve également dans les performances hôtelières, avec une baisse de 3,3% du taux d'occupation sur le pont du 1er mai contre une hausse de 2,6% sur celui du 8 mai.

Les premières estimations pour le mois de juin font apparaître une baisse de 10,9% des réservations aériennes et un recul prévisionnel de 4,3% du taux d'occupation hôtelier.

Plusieurs événements devraient toutefois soutenir l'activité estivale, notamment les concerts de The Weeknd au Stade de France en juillet, ceux de Bad Bunny à Paris La Défense Arena ainsi que plusieurs congrès internationaux organisés à Paris Expo Porte de Versailles et au Palais des Congrès.

Les championnats d'Europe de natation 2026, organisés entre Paris et Saint-Denis du 31 juillet au 16 août, devraient également contribuer à soutenir la fréquentation touristique pendant l'été.

Noah Penalva

Qatar Airways maintient ses bénéfices malgré la crise régionale

Déplacements Pros – 20 mai 2026

Qatar Airways a publié ses résultats financiers pour l'exercice 2025/26, faisant état d'un bénéfice net de 7,08 milliards de riyals qatariens, soit environ 1,67 milliard d'euros. Un résultat positif, qui s'inscrit dans un contexte géopolitique ayant pesé sur les dernières semaines de l'exercice.

La guerre au Moyen-Orient a constitué cette année le principal aléa pour la compagnie qatarienne, dont le hub est l'aéroport international Hamad de Doha. Fermetures d'espaces aériens, réorganisations de routes et volatilité de la demande ont marqué la fin de l'exercice fiscal. Le directeur général Hamad Al-Khater a lui-même reconnu dans son communiqué que ses équipes avaient dû « gérer une crise en cours » dans les dernières semaines de l'année.

La compagnie, qui emploie 57.800 personnes dans plus de 90 pays, n'a pas chiffré l'impact financier précis de ces perturbations géopolitiques. Le communiqué ne fait pas mention du chiffre d'affaires de la compagnie, ni de comparaison avec l'exercice précédent. En revanche, elle assure avoir transporté 41,8 millions de passagers et maintenu un taux de ponctualité de 86%.

Des commandes massives qui engagent l'avenir

La compagnie a par ailleurs signé avec Boeing et GE Aerospace pour l'acquisition et la maintenance de 210 appareils et 400 moteurs. Un engagement financier considérable, pris dans une période d'incertitude régionale persistante que la direction présente comme un signe « de confiance dans l'avenir ».

Pour les mois à venir, la compagnie annonce son intention de desservir plus de 160 destinations d'ici l'été 2026, contre un réseau actuellement réduit par les perturbations géopolitiques. L'ampleur de ce redéploiement dépendra en grande partie de l'évolution du conflit dans la région et de la réouverture effective des espaces aériens concernés. La direction se veut confiante, mais la trajectoire reste conditionnée par des facteurs extérieurs sur lesquels elle n'a pas de prise directe. « Nous reconstruisons activement notre réseau mondial avec la confiance que nous confèrent un bilan financier plus solide que jamais, des partenariats qui ont prouvé leur profondeur lorsque nous en avons le plus besoin, et une organisation qui a démontré, sous une pression réelle, exactement ce dont elle est capable », a conclu M. Hamad Al-Khater, directeur général du groupe Qatar Airways.

Margot Ladiray

Laurent Abitbol (Selectour) : « Les ventes tourisme reculent de 24% depuis mars »

L'Echo Touristique – 20 mai 2026

Les prises de commandes tourisme dévissent de 24% dans les agences de voyages, sur la période allant de mars à mai, selon Laurent Abitbol, président du directoire de Selectour. L'activité se dégrade depuis le début du conflit au Moyen-Orient. En revanche, le voyage d'affaires résiste.

À l'occasion du Salon des réceptifs de Selectour à Paris, Laurent Abitbol a partagé ses inquiétudes sur la saison estivale 2026. « C'est grave », a souligné le président du directoire du réseau, qui regroupe 1 000 agences de voyages en France. Pour les entreprises, l'impact s'avère plus fort que pendant la pandémie de Covid-19, période durant laquelle les aides de l'État jouaient un rôle d'amortisseur.

« Plus le temps passe, plus l'activité baisse »

Si les voyageurs n'annulent pas les réservations confirmées, l'attente prévaut. En prises de commandes, l'activité des agences Selectour chute de 24% sur la période allant de mars à mai, précise Laurent Abitbol.

« Plus le temps passe, plus l'activité baisse », poursuit le dirigeant, également patron de Marietton Développement (Havas Voyages). « Que devons-nous faire ? Le dos rond et se battre pour chaque client. Le client va partir, mais il hésite encore. Ce n'est pas une question de prix, nos clients ne sont pas touchés par la baisse du pouvoir d'achat. Nous traversons une crise psychologique. Notre ennemi, ce sont les chaînes d'informations en continu. »

Le début d'année avait pourtant bien commencé pour l'industrie du voyage. Grâce à cette avance, le nombre de départs reste stable jusqu'au 15 mai.

« Ne pas brader »

Certains métiers résistent mieux à la morosité actuelle, minée par la guerre au Moyen-Orient, les prix du carburant et depuis peu l'hantavirus. Le voyage d'affaires recule ainsi de « seulement » 3% en volume d'affaires et l'activité reste stable chez les groupistes, poursuit Laurent Abitbol. Les voyageurs voient en revanche leurs carnets de commandes diminuer de « 40% », ajoute-t-il. Les États-Unis dévissent même de 70%.

Entre les conflits, les alertes sanitaires et leur couverture médiatique, les gens « hésitent à partir ». Dans ce climat d'attente généralisé, Laurent Abitbol met en garde contre les promotions. « Il ne faut pas brader. Si nous bradons cette année, nous ne pourrions plus vendre au bon prix l'an prochain. » Son groupe Marietton, qui possède différents voyagistes, a préféré diminuer ses capacités sur la Crète (Grèce), pour réduire les risques. « Nous avons 15% à 20% de sièges en moins sur Héraklion. »

« Le jour où le détroit d'Ormuz sera libéré, même si la guerre continue, l'activité va repartir. Ce n'est pas une question de prix : les prix n'ont pas explosé. C'est un climat anxieux permanent alimenté par les chaînes d'information en continu. »

Former, pour mieux rebondir

Le réseau ne prévoit pas de campagne marketing à court terme, mais se dit prêt à déclencher un dispositif adéquat si le contexte s'améliore.

En attendant, Selectour reste mobilisé pour accompagner les agences dans leur montée en compétences et en gamme. C'est la raison pour laquelle était organisée ce 20 mai une matinée de conférences suivie d'un workshop, réunissant 220 adhérents et 115 réceptifs.

C'est la première fois depuis de très nombreuses années qu'est orchestré ce rendez-vous B2B, désormais annuel. Selectour développe depuis dix ans sa propre plateforme de réceptifs, Hip Réceptif, qui pour sa part enregistre une croissance de 6% jusqu'en avril 2026. Objectif : aider les agences à développer les voyages à la carte.

Linda Lainé

Guerre au Moyen Orient : Airbus veut réduire de 10% les « dépenses non essentielles »

L'Echo Touristique – 20 mai 2026

Face aux incertitudes pesant sur le secteur aérien en raison de la guerre au Moyen-Orient, Airbus demande à ses équipes de réduire de 10 % ses « dépenses non essentielles ».

Face aux incertitudes économiques générées par la poursuite du conflit au Moyen-Orient, Airbus appelle ses équipes à la rigueur. L'avionneur européen demande une baisse de ses « dépenses non essentielles » dans un contexte qui pèse sur l'ensemble du secteur aérien et sur les chaînes mondiales d'approvisionnement. Selon un document interne consulté par l'AFP, qui confirme une information de Reuters, l'effort demandé est conséquent.

Suspendre toutes les dépenses « non strictement essentielles »

Pour la direction, la ligne de conduite est claire et donne la priorité absolue à la production. « Notre priorité est de suspendre de manière significative toutes les activités et toutes les dépenses non strictement essentielles à nos activités industrielles et opérations, sans pour autant compromettre » la sécurité et la qualité, souligne le mémo. « Notre objectif est de réduire ces coûts de 10% par rapport à 2025 », y est-il précisé. Sollicité, le groupe n'a pas souhaité faire de commentaires.

Concrètement, la consigne est de n'engager aucune dépense inédite ou activité de sous-traitance qui ne serait pas indispensable aux opérations industrielles et au fonctionnement d'Airbus. L'objectif est de limiter le recours aux prestataires externes, de même qu'aux dépenses liées aux « animations d'équipe », aux « événements corporatifs » ou à la « participation à des conférences et salons ». Le texte recommande également de

« suspendre » ou de « ne pas lancer de nouveaux projets », à moins qu'ils ne soient cruciaux pour l'activité, et de « renoncer immédiatement à tout déplacement non indispensable ».

Perspectives ambitieuses

Cette prudence budgétaire contraste toutefois avec les perspectives commerciales du constructeur. Fin avril, Airbus maintenait en effet son cap en comptant toujours livrer un nombre record de 870 avions commerciaux en 2026. Un objectif ambitieux qui, s'il est atteint, lui permettrait de faire mieux que sa meilleure année historique de 2019, avant la pandémie de Covid, qui s'était achevée avec 863 appareils livrés.

Eglantine L'Haridon

Ça bouge dans le transport aérien

Tour Hebdo - 20 mai 2026

Le mouvement est une des caractéristiques du transport aérien, et c'est bien normal. Mais depuis de début de 2026, on sent frémir des évolutions qui risquent d'avoir un impact durable sur ce secteur d'activité.

En dépit des difficultés actuelles, dont on espère qu'elles seront vite derrière nous, la tendance semble bien être vers une amélioration de la qualité de service allée à une augmentation généralisée des tarifs.

Le meilleur exemple est encore fourni par Emirates

La compagnie vient de publier ses résultats pour l'exercice 2025 / 2026 qui s'est terminé au 31 mars de cette année. Les résultats sont impressionnants. Bien que le nombre de passagers soit en diminution de 1% avec 53,2 millions de passagers tout de même, le chiffre d'affaires progresse de 2% à 35,7 milliards de dollars et surtout le profit net atteint un niveau jamais égalé de 5,4 milliards de dollars. Le coefficient de remplissage a légèrement baissé : 78,4% contre 78,9% l'année précédente, mais le « yield » a montré une progression de 4% ce qui représente un revenu de 10,4 dollars par passager/kilomètre transporté.

Cette avalanche de chiffres laisse rêveur tant ils montrent à l'évidence la performance de la compagnie. Celle-ci dispose d'une trésorerie nette suffisamment prospère de 15 milliards de dollars pour lui permettre de couvrir ses achats de carburant sur une longue période, ce qui atténue grandement les effets des sautes de prix du baril de pétrole. Au total la compagnie dégage un résultat net de 15% de son chiffre d'affaires, ce qui représente la meilleure performance connue dans le transport aérien.

Voilà le résultat d'une stratégie entièrement basée sur la qualité de service et une gamme tarifaire raisonnable. Elle s'appuie sur un renouvellement régulier de sa flotte qui compte actuellement 277 appareils, tous des long-courriers et une forte coopération avec la DNATA, sa société-mère qui gère entre autres les activités aéroportuaires à Dubaï.

D'une façon générale, l'amélioration du produit est devenue une constante dans le transport aérien actuel.

Les compagnies traditionnelles qui avaient laissé dériver leur qualité de service afin d'aligner leurs tarifs sur ceux des « low costs » sont en train de reprendre le chemin inverse. Il faut bien reconnaître que tous les grands transporteurs ont entrepris de repenser leur produit depuis les accès aéroportuaires jusqu'aux prestations à bord. À tel point que des transporteurs qui avaient abandonné le concept des premières classes sont en train d'y revenir. Je note d'ailleurs que la qualité de service des classes avant entraîne forcément celles de la classe économie et donne une grande fierté aux équipages qui dès lors se comportent d'autant mieux avec leur clientèle. Voilà qui ressemble fortement à la mise en route d'un cercle vertueux que l'on ne peut que saluer.

Les « low costs » ont aussi emboîté le pas de cette nouvelle orientation

On peut même voir des opérateurs américains, comme par exemple Jet Blue, ouvrir leurs lounges dans les aéroports. Les mêmes transporteurs à bas coûts se convertissent à une distribution via les agents de voyages en utilisant les GDS, ce qu'ils avaient farouchement refusé jusque-là. On voit même une compagnie comme Ryanair, ardente défenseur des tarifs les plus bas possibles en utilisant les aides des collectivités locales qu'elle dessert, revenir en arrière devant la nécessité de se passer désormais de ce qui a fait son succès par le passé. Les aides publiques vont en effet être totalement interdites en Europe tout au moins.

À l'inverse, les tenants des tarifs cassés auront beaucoup de peine à survivre

Un gros opérateur comme l'américain Spirit Airlines a dû mettre la clef sous la porte, car le support qu'il attendait de la part des autorités fédérales, promis par Donald Trump, a finalement fait défaut.

En Europe des transporteurs réputés pour leurs tarifs très bas comme Wizz Air ou Volotea ont du souci à se faire bien qu'ils amènent un service très utile en desservant des lignes abandonnées par les compagnies traditionnelles. Sans l'aide des fonds publics on ne voit pas comment ils pourront tenir le choc de l'augmentation des prix du Jet A1, car ils ne sont pas ou très peu protégés sur les achats de leur carburant contrairement aux grands transporteurs.

Pour pallier ces difficultés, il faudrait changer en profondeur les relations entre les compagnies aériennes dites régionales et les collectivités locales. Plutôt que de leur octroyer des subventions dont on voit bien l'absence de pérennité, il vaudrait mieux que les autorités régionales achètent les services des transporteurs après appel d'offres et que ces derniers reversent l'intégralité de leur recette à leurs donneurs d'ordre. Mais cela nécessite peut-être une refonte des règles publiques. Je note qu'une telle procédure s'applique aux transports ferrés régionaux et on ne voit pas pourquoi elle ne serait pas étendue au transport aérien.

Un transport aérien prospère est possible à la condition d'éviter les excès et d'accepter que tout service ait un prix de revient et que vendre en-dessous de celui-ci est suicidaire.

Jean-Louis Baroux - Président APG World Connect

Emirates lance un méga-centre MRO de 5,1 milliards de dollars à Dubaï

Air Journal - 20 mai 2026

La compagnie Emirates a posé la première pierre d'un centre d'ingénierie aéronautique de 5,1 milliards de dollars à Dubai South. Présenté comme le futur plus grand site MRO (maintenance, réparation et révision) au monde, il pourra accueillir simultanément jusqu'à 28 avions gros-porteurs.

Un projet stratégique pour soutenir la croissance d'Emirates

Le groupe Emirates a officialisé le lancement de son futur complexe d'ingénierie à Dubai South, à proximité de l'aéroport international Al Maktoum (DWC), appelé à devenir l'un des plus grands hubs aéroportuaires mondiaux. Ce projet, confié au géant China Railway Construction Corporation (CRCC) avec le cabinet Artelia comme consultant, s'inscrit dans une stratégie de renforcement des capacités internes de maintenance de la compagnie, dans un contexte de forte croissance du trafic aérien et d'expansion de sa flotte long-courrier.

Présent lors de la cérémonie, Sheikh Ahmed bin Saeed Al Maktoum, PDG d'Emirates Group, a déclaré : « La pose de la première pierre de cette installation d'ingénierie de 5,1 milliards de dollars constitue une étape stratégique dans les ambitions aéronautiques de Dubaï. Elle renforce notre intégration verticale en regroupant compétences, infrastructures et capacités de production sous un même toit. »

L'objectif est également de positionner Emirates comme un acteur majeur du MRO à l'échelle régionale et mondiale, au-delà de ses propres besoins.

Une infrastructure sans équivalent dans le monde

Le futur complexe couvrira une surface de 1,1 million de mètres carrés, ce qui en fera l'un des plus vastes bâtiments au monde en volume, et la plus grande structure en acier du Golfe. Il comportera un complexe de hangars capable d'accueillir 28 avions gros-porteurs simultanément, une capacité inédite à ce jour, le plus grand hangar à portée libre au monde, avec une largeur de 285 mètres, le plus grand atelier de trains d'atterrissage dédié au monde, 77 000 m² d'ateliers techniques pour la maintenance, 380 000 m² d'espaces logistiques et de stockage ainsi que deux hangars de peinture capables de traiter à la fois des gros-porteurs et certains monocouloirs

À titre de comparaison, les plus grands centres MRO actuels, comme ceux de Lufthansa Technik ou Air France Industries KLM, disposent de capacités significatives mais restent en deçà de ce niveau de concentration industrielle sur un seul site.

Un levier pour le développement de Dubai South

Le projet s'inscrit dans le développement global de Dubai South, conçu comme un écosystème aéronautique intégré autour de l'aéroport Al Maktoum, dont l'expansion vise à dépasser à terme les capacités de Dubai International (DXB). « Ce projet marque une étape

clé dans le développement des infrastructures aéronautiques autour d'Al Maktoum International Airport, appelé à devenir le plus grand aéroport du monde », souligne Khalifa Al Zaffin, président exécutif de Dubai Aviation City Corporation. Ce nouvel investissement est également aligné avec la stratégie économique « D33 » de Dubaï, qui vise à doubler la taille de l'économie de l'émirat d'ici 2033.

Le choix du groupe chinois CRCC illustre le renforcement des relations économiques entre les Émirats arabes unis et la Chine. Son président, Dai Hegen, a indiqué que le projet « reflète la coopération pragmatique entre la Chine et les Émirats arabes unis » et vise à devenir « un modèle de partenariat bilatéral ». Le complexe vise une certification environnementale LEED Platinum, avec notamment l'installation de panneaux solaires et l'intégration de standards élevés d'efficacité énergétique.

Mise en service attendue en 2030

La construction devrait s'achever à la mi-2030. Dans un premier temps, le site prendra en charge les opérations de maintenance lourde ainsi que les surplus d'activité du centre actuel d'Emirates à Dubai International (DXB).

Ce développement intervient alors qu'Emirates poursuit le renouvellement et l'expansion de sa flotte, notamment avec les commandes d'Airbus A350 et de Boeing 777X, qui nécessiteront des capacités de maintenance accrues dans la prochaine décennie.

Joël Ricci

Boeing renoue avec la Chine : une commande de 200 appareils officialisée, potentiellement portée à 750

Air Journal - 20 mai 2026

Après plusieurs années de tensions commerciales et de gel des commandes, la Chine officialise un accord avec Boeing portant sur 200 avions commerciaux. Une annonce qui marque un tournant dans les relations aéronautiques sino-américaines, sur fond de rivalité persistante avec Airbus, déjà bien implanté sur le marché chinois.

Pékin confirme une commande de 200 Boeing

La Chine a officialisé, le 20 mai 2026, une commande de 200 avions commerciaux auprès de Boeing, confirmant ainsi les déclarations faites quelques jours plus tôt par le président américain Donald Trump à l'issue de sa rencontre avec son homologue Xi Jinping à Pékin. Dans un communiqué, le ministère chinois du Commerce précise que cet accord inclut également des garanties d'approvisionnement en pièces et composants moteurs, un point crucial pour assurer la stabilité opérationnelle des flottes des compagnies chinoises.

Cette confirmation vient donner corps à une annonce initialement faite par Donald Trump le 14 mai, restée jusque-là sans validation officielle côté chinois.

Une commande appelée à s'élargir

À bord d'Air Force One, le président américain s'était montré particulièrement ambitieux quant à l'ampleur potentielle de l'accord. « Nous avons conclu de très importants accords commerciaux, dont plus de 200 avions Boeing avec une promesse pouvant aller jusqu'à 750 appareils, ce qui en ferait de loin la plus grande commande jamais enregistrée si Boeing fait du bon travail », a-t-il déclaré aux journalistes le 15 mai 2026. Donald Trump a également précisé que les moteurs des appareils seraient fournis par GE Aerospace, soulignant l'importance industrielle du contrat pour la filière aéronautique américaine.

Boeing retrouve un marché stratégique

Du côté de l'avionneur américain, l'annonce marque un retour majeur sur un marché chinois longtemps fermé. Boeing n'avait en effet enregistré aucune commande significative en Chine depuis 2017, période déjà marquée par les tensions commerciales sino-américaines et, par la suite, par les conséquences de la crise du 737 MAX.

Dans une déclaration à l'issue du déplacement en Chine, Boeing a salué une avancée majeure : « Nous avons réalisé un voyage très fructueux en Chine et atteint notre objectif principal : rouvrir le marché chinois aux commandes d'avions Boeing. Cela inclut un engagement initial pour 200 appareils, et nous anticipons d'autres engagements à venir ».

Airbus solidement implanté en Chine

Ce retour de Boeing intervient alors que son rival européen Airbus a consolidé ces derniers mois sa position dominante en Chine, premier marché mondial de l'aviation à moyen terme selon l'IATA. Plusieurs commandes importantes ont été enregistrées récemment. En décembre 2025, Air China a signé pour 60 appareils de la famille A320neo, pour un montant estimé à 9,5 milliards de dollars. En avril 2026, China Southern Airlines et sa filiale Xiamen Airlines ont commandé 137 A320neo supplémentaires.

Au-delà des ventes, Airbus bénéficie également d'un ancrage industriel local, avec sa chaîne d'assemblage final à Tianjin, un atout stratégique dans ses relations avec Pékin.

Un enjeu géopolitique autant qu'industriel

Au-delà de l'aspect commercial, cette commande s'inscrit dans un contexte géopolitique sensible. Elle illustre une volonté de rééquilibrage entre les deux grands constructeurs mondiaux, mais aussi un levier diplomatique dans les relations sino-américaines. Pour la Chine, diversifier ses fournisseurs reste un impératif stratégique, alors que le trafic aérien intérieur et international continue de croître rapidement. Pour Boeing, ce contrat pourrait marquer le début d'une normalisation progressive avec un client clé représentant historiquement près d'un quart de la demande mondiale.

Reste à savoir si cette commande initiale se concrétisera pleinement — et surtout si elle atteindra les volumes évoqués par Washington — dans un environnement où les considérations politiques pèsent autant que les besoins opérationnels des compagnies aériennes chinoises.

Joël Ricci

Shopping en altitude: French bee ouvre sa French Bluetique en précommande

Air Journal - 20 mai 2026

French bee, la low cost long-courrier du groupe Dubreuil, enrichit son expérience à bord avec la « French Bluetique », une boutique de précommande duty free désormais intégrée au parcours digital du passager.

Accessible avant le départ, ce service permet aux voyageurs de réserver en ligne une sélection de produits beauté et lifestyle et de les recevoir directement à leur siège sur les lignes opérées en Airbus A350 depuis Paris-Orly.

Une boutique duty free en mode précommande

Lancée ce 20 mai 2026, la French Bluetique est accessible depuis le site de la compagnie, lors de l'achat du billet ou ultérieurement via la gestion de réservation, jusqu'à quelques jours avant le vol selon la destination. Les passagers y sélectionnent leurs articles, valident la commande et bénéficient d'une livraison à leur place pendant le trajet, sans avoir à circuler dans la cabine ou à dépendre des stocks résiduels du chariot duty free.

French bee met en avant plusieurs avantages : la garantie de disponibilité des produits, la praticité d'un achat anticipé et une « remise prioritaire » à bord pour les clients ayant pré-réservé. « En pré-réservant vos articles, vous avez la garantie que les produits souhaités seront disponibles sur votre vol. Vous bénéficiez également d'une livraison directement à votre siège », précise la compagnie sur son site.

Un parcours client plus digital et personnalisé

Avec ce lancement, French bee poursuit la digitalisation d'un parcours déjà fortement orienté en ligne, depuis la réservation jusqu'aux services additionnels (repas à la carte, bagages, choix de siège, offres EasyUpgrade, etc.). La compagnie met en avant une expérience « plus fluide, plus personnalisée et davantage intégrée aux usages digitaux » de sa clientèle, composée en grande partie de voyageurs loisirs connectés vers La Réunion, Tahiti, l'Amérique du Nord ou les États-Unis.

« L'expérience de voyage ne se limite plus au vol lui-même. Les passagers recherchent aujourd'hui des services plus fluides, plus pratiques et davantage intégrés à leurs usages digitaux. Avec la French Bluetique, French bee enrichit son parcours client avec une solution simple et personnalisée, tout en proposant des références inédites dans l'univers du travel retail aérien », souligne Daphné Tournadre, directrice Expérience Client de French bee.

Une sélection beauté et lifestyle, entre exclusivités et innovation

La French Bluetique mise sur une offre centrée sur les tendances beauté et lifestyle, avec des références rarement présentes dans les catalogues duty free traditionnels. French bee revendique notamment être la première compagnie à proposer en précommande duty free le coffret découverte « Maison Margiela Replica », gamme iconique de la parfumerie contemporaine.

L'enseigne intègre aussi à son catalogue le casque Skyted, conçu pour permettre de passer appels et visioconférences sans gêner les voisins, grâce à une technologie de « bulle acoustique ». Ce produit sera proposé à un tarif exclusif réservé aux passagers French bee, s'inscrivant dans la stratégie de la compagnie de cibler une clientèle connectée, y compris parmi les voyageurs professionnels qui utilisent le temps de vol pour travailler.

La sélection inclut par ailleurs des exclusivités dans les univers beauté et bien-être: soins Embryolisse et Erborian, ainsi que les produits Paalm, uniquement disponibles via ce service de précommande. L'ensemble vise à constituer une offre cohérente avec les attentes actuelles de voyageurs à la recherche de marques « pépites » plutôt que d'un catalogue généraliste.

Un levier de revenus auxiliaires pour une low cost long-courrier

Pour French bee, la French Bluetique s'inscrit aussi dans la logique de développement des revenus auxiliaires qui caractérise les compagnies low cost, y compris sur le long-courrier. La compagnie propose déjà un large éventail de services additionnels – bagage en soute, repas « de chef », sièges maxi leg, priorité embarquement ou combinaison Train + Air – tous vendus en option et gérés en amont via le digital.

L'intégration d'un duty free de précommande permet de sécuriser le panier moyen par passager, avec des ventes mieux anticipées et une logistique optimisée en cabine. Ce modèle, déjà adopté par plusieurs compagnies asiatiques et européennes, répond également aux contraintes opérationnelles: limitation de stocks à bord, poids et temps consacrés au service, tout en améliorant potentiellement la satisfaction client par un choix plus ciblé.

Une expérience à bord recentrée sur le confort en A350

Opérant une flotte 100% Airbus A350 entre Paris-Orly et La Réunion, Tahiti, New York, Miami, Los Angeles, San Francisco et Montréal, French bee met en avant un produit cabine récent et homogène, avec Wi-Fi à bord, divertissements sur écran individuel et offre de restauration précommandable. La French Bluetique vient compléter cet écosystème, présenté par la compagnie comme une expérience « sur-mesure » où chacun compose son voyage selon son budget et ses besoins.

Ricardo Moraes

