

Revue de presse Aérien & Tourisme

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



Sommaire du 5 juin 2026 :

- « Si Bromo devenait trop français » : le futur géant européen du spatial issu d'Airbus, Thales et Leonardo crispe l'Allemagne et l'Italie
- Sogclair prépare un nouveau virage stratégique
- TUI lance une offre famille : les enfants de 2 à 11 ans partent gratuitement
- Air Tahiti Nui et Air Tahiti activent leur accord de partage de code
- L'Inde annonce une aide d'un milliard de dollars pour amortir la hausse des prix du carburant aérien
- ITA Airways lance des vols d'été vers Marseille, Malaga et Valence
- Emirates nomme ses premières femmes pilotes commandants de bord émiriennes
- Vol AF447 : l'appel au secours des familles à l'Élysée après le pourvoi en cassation

- **« Ne pas affaiblir le secteur tout en poursuivant les objectifs climatiques » : l'aérien européen défend le statu quo sur le marché carbone**
 - **« Ce n'est pas le moment de réduire la concurrence ! » : les quatre vérités du principal opposant à la fusion spatiale Airbus-Thales-Leonardo**
 - **Le business des Miles, moteur insoupçonné de la rentabilité d'Air France-KLM**
 - **Baromètre EDV - Orchestra : les réservations chutent de 18 % en mai, le retard de l'été se creuse**
-

« Si Bromo devenait trop français » : le futur géant européen du spatial issu d'Airbus, Thales et Leonardo crisper l'Allemagne et l'Italie

Les Echos – 4 juin 2026

Annoncée en octobre, la création du futur champion européen des satellites est suspendue à l'ouverture de négociations avec l'autorité européenne de la concurrence. Rivaux, salariés... les questions se multiplient sur la suite.

C'est comme si c'était fait, ou presque, entre les trois géants européens du spatial. Airbus, Thales et Leonardo sont encore officiellement concurrents, mais dans les états-majors, on a déjà l'esprit à la découpe en vue du big bang annoncé cet automne : la naissance d'un futur champion européen du spatial de 25.000 salariés et 20 milliards d'euros de carnet de commandes, installé au quartier général de Toulouse. Fin mai, à Montigny-le-Bretonneux, Catherine Vautrin, la ministre des Armées, donnait le coup d'envoi avec Guillaume Faury, le patron d'Airbus, des travaux du futur site des activités connectivité et cyberdéfense, aujourd'hui hébergées à Elancourt, où elles coexistent avec les six cents employés du spatial. Outre-Rhin, sur le site de Friedrichshafen, un projet de séparation est en cours entre les salariés Bromo (du nom de code de la fusion) et non Bromo.

Projet en question

Reste pourtant une inconnue majeure : l'accord de l'autorité européenne de la concurrence. Un rejet pur et simple créerait un tel séisme que personne aujourd'hui ne

l'envisage. Mais rien ne dit que Bruxelles n'exigera pas des cessions les poussant à faire machine arrière. Le nom de Tessat, la filiale d'électronique spatiale d'Airbus, circule. Si Bromo devenait une entreprise à caractère plutôt français, l'Allemagne pourrait être tentée de confier des contrats à des concurrents allemands.

Thomas Pretzl, président du comité d'entreprise d'Airbus Defence & Space Rien ne dit non plus, au vu de la trajectoire ascendante du spatial et de la flambée des budgets, que la fusion demeure une évidence et que les intérêts d'Airbus, Thales et Leonardo s'en trouvent toujours alignés : une soulte estimée de 500 à 700 millions d'euros doit être versée par les deux derniers au premier, en contrepartie de leur poids au capital (32,5 % chacun contre 35 % pour Airbus).

Pendant qu'Elon Musk lance ses satellites par dizaines et s'apprête à ramasser des milliards avec l'IPO de SpaceX, Bromo suscite, pour l'heure, plus de questions qu'il n'a franchi de nouvelles étapes concrètes.

« Situation de monopole »

On s'interroge d'abord dans l'écosystème spatial. Dans le sillage de l'allemand OHB, le lobby européen des start-up et des PME du spatial, SME4Space, s'inquiète.

« Une telle fusion créerait une situation de monopole, explique Hans Bracquené, son président. Si vous êtes fournisseur, vous vous retrouvez avec un seul client, le rapport de force sera en votre défaveur. » Les programmes de l'Agence spatiale européenne seront aussi dimensionnés en fonction des cahiers des charges d'un prestataire hégémonique.

« L'autonomie sans concurrence n'est qu'une illusion », juge-t-il.

Le corps social demande, lui aussi, des garanties. Dans un courrier adressé aux dirigeants d'Airbus, Thales et Leonardo, quatorze syndicats de sept pays différents organisés au sein d'IndustriAll Europe, la fédération syndicale européenne de l'industrie qui défend les intérêts de millions de salariés sur le continent, appellent à la protection de l'emploi et des sites industriels sans fermetures, et à l'absence de départs forcés.

Du côté d'Airbus, on est particulièrement vigilant. C'est là que se décidera le découpage d'activité le plus massif, puisqu'un tiers des effectifs d'Airbus Defence & Space (ADS), soit 13.260 personnes, doivent rejoindre la nouvelle entité entre juillet et septembre 2027, d'après les chiffres communiqués par la direction. Un comité européen au sein d'ADS se réunit le 9 juin avec la remise de deux rapports d'experts.

Equilibre géographique

La France va devenir le nouveau barycentre de Bromo, avec 9.567 salariés. Et dans l'Hexagone, on craint naturellement des suppressions de doublons entre Airbus (5.000

salariés) et Thales (un peu plus de 4.000). Plusieurs centaines de millions d'euros de synergies ont été annoncées.

Le poids tricolore sera aussi disproportionné par rapport à ses voisins : le nombre de salariés en France sera le double de l'Allemagne (4.575, dont 3.900 Airbus) et presque deux fois ceux de l'Italie (5.045). La vigilance est là aussi à son maximum. « L'Allemagne va investir 35 milliards d'euros dans sa défense spatiale, et il est important que les capacités créées en Allemagne soient mises en oeuvre par du personnel allemand, comme cela aurait été le cas en France pour un projet de défense français », avertit Thomas Pretzl, membre du syndicat IG Metall et président du comité d'entreprise d'ADS.

Quid aussi de la vision de Berlin quand il faudra choisir ses prestataires outre-Rhin ? « Si Bromo devenait une entreprise à caractère plutôt français, l'Allemagne pourrait être tentée de confier des contrats à des concurrents allemands. Il est essentiel que Bromo soit perçu comme un prestataire national dans chaque pays », pointe Thomas Pretzl. OHB est déjà prêt à ramasser les miettes de la fusion si Bruxelles exigeait des cessions et Rheinmetall a des ambitions plus fortes que jamais. Outre-Rhin, on rappelle aussi que le secteur spatial vit en grande partie des subventions. Or l'Allemagne est le plus gros contributeur de l'Agence spatiale européenne...

Aucun plan alternatif en cas d'échec

Si la majeure partie du personnel de Bromo sera française, la plus grande partie des ressources proviendra, elle, d'Airbus, qui n'est pas seulement un groupe français, mais aussi allemand, espagnol et anglais. En clair, attention à ne pas repeindre Bromo en bleu-blanc-rouge.

Côté italien aussi, le poids français crée des remous. « L'Italie ne sera pas une 'branche de Toulouse', ont averti les syndicats Fim, Fiom et Uilm de Leonardo en février. En tant que syndicat, nous veillerons à ce que l'opération ne conduise pas à une perte de souveraineté technologique. »

Que se passerait-il en cas de sortie de route du projet ? « A ce jour, la direction confirme qu'il n'existe aucun plan alternatif détaillé en cas d'échec de Bromo », souligne le syndicat CFE-CGC d'Airbus Defence & Space dans un communiqué. Interrogés sur le projet, les trois groupes n'ont pas commenté.

Effet collatéral chez Air Defence & Space

Avec la sortie d'ADS du spatial, Michael Schoellhorn, son dirigeant, va voir son rôle recentré sur le même périmètre que celui du français Jean-Brice Dumont, le patron d'Air

Power, la plus grosse des branches - Eurofighter, A400M, etc. La presse bruisse du départ du dirigeant français vers d'autres horizons.

Participant à la gouvernance de MBDA, filiale d'Airbus à 37,5 %, Jean-Brice Dumont pourrait rejoindre la tête du missilier européen selon « L'Express ». Cela fait en tout cas partie des options. Quid, dans ce cas, de la représentation française au sein d'ADS, à l'empreinte industrielle très allemande ? On connaît les positions d'Airbus, surtout côté allemand, sur le SCAF, l'avion de chasse du futur.

Anne Drif et Emmanuel Grasland

Sogeclair prépare un nouveau virage stratégique

La Tribune – 4 juin 2026

Un an et demi après un changement de gouvernance, le groupe toulousain s'apprête à prendre un nouveau cap avec l'ouverture d'une usine de fabrication additive et la possible cession de ses activités d'ingénierie dédiées à Airbus.

Nouvelle ère pour Sogeclair. Après 20 ans passés comme PDG de la société familiale fondée en 1962, Philippe Robardey a passé la main. Depuis janvier 2025, son fils Alexandre a pris la présidence du groupe d'ingénierie, et un profil expérimenté de la filière, Philippe Brel, a été nommé directeur général (prenant la suite Olivier Pedron, CEO en 2023).

Nouvelle gouvernance

Agé de 37 ans, Alexandre a d'abord réalisé pendant une dizaine d'années une carrière comme gestionnaire de patrimoine, avant, en 2020 d'entrer au conseil d'administration du groupe pour commencer à amorcer en douceur la transition de gouvernance.

« Dans un premier temps, j'ai intégré le conseil d'administration pour m'imprégner des expertises, des compétences, des marchés, des clients... Je ne suis pas ingénieur, je ne faisais pas d'audit financier donc je n'étais pas sûr d'avoir une réelle plus-value d'un point de vue opérationnel. Mais ce que j'aime, c'est établir les stratégies à long terme. C'est la raison pour laquelle nous avons procédé à cette dissociation du rôle de président et de directeur général. Nous formons un duo assez complémentaire avec Philippe Brel qui a une soixantaine d'années et a réalisé toute sa carrière dans l'aéronautique, la défense et a été président de directoire d'une ETI familiale », retrace le président de Sogeclair, détenu à 65% par la famille Robardey.

Dans un premier temps, le duo s'est inscrit dans la continuité du plan One Sogeclair établi en 2021 dans le sillage de la crise sanitaire et qui actait une réorganisation du

groupe. La feuille de route affiche alors l'ambition d'atteindre en 2030 un chiffre d'affaires de 250 millions d'euros, un EBITDA de 12% et un Free-cash Flow de 5%.

Six ans après le début de la crise sanitaire, le groupe n'a pas encore retrouvé son niveau de 2019 (185 millions d'euros). Sogecclair a annoncé pour l'année 2025 un chiffre d'affaires de 160,3 millions d'euros (en hausse d'un peu plus de 2%). Le groupe toulousain qui emploie 1250 salariés devrait annoncer d'ici la fin de l'été un nouveau cap stratégique. « Il y aura un vrai focus sur la rentabilité. Faire de la croissance pour faire de la croissance ne me semble pas pertinent », estime Alexandre Robardey.

Possible cession de l'ingénierie dédiée à Airbus

Mi-mai, Sogecclair a annoncé envisager un projet de cession de ses activités d'ingénierie dédiées à Airbus. « Nous assistons depuis quelques années à une consolidation d'acteurs dans l'ingénierie pour le secteur de l'aéronautique commerciale et les activités sont de plus en plus internationalisées. Cette mutation demande d'avoir de très nombreux collaborateurs spécialisés sur ces métiers-là. Nous avons décidé d'envisager cette cession dans le but de continuer à croître et à investir là où nos activités sont les plus pertinentes, autrement dit dans des secteurs type aviation d'affaires et type défense », avance Alexandre Robardey.

Actuellement, l'aviation commerciale pèse près de 36% du chiffre d'affaires du groupe, l'aviation d'affaires 33% et la défense 14%. Ce dernier secteur a connu une forte progression ces dernières années. Ses activités d'ingénierie sont portées notamment par la montée en cadence du Rafale de Dassault. Sogecclair réalise aussi des solutions de simulation à base d'IA pour les manœuvres des missiles ainsi que des activités de modification de véhicules terrestres de contre-minage.

Une usine de fabrication additive

Par ailleurs, Sogecclair doit inaugurer d'ici à la fin de l'été une usine de fabrication additive sur son site industriel d'Avia Comp, dédié aux composites thermoplastiques, qui produit chaque année des milliers de trappes pour les avions d'Airbus et de Dassault. L'usine sera spécialisée dans la fabrication additive d'échangeurs thermiques. « La fabrication additive permet à partir d'un bloc de métal de réaliser des formes arrondies avec des performances améliorées. C'est aussi intéressant car il n'existe pas de filière 100 % française sur ces produits », ajoute le dirigeant. Cette nouvelle activité doit être un vecteur de croissance pour le groupe qui compte aussi participer à la digitalisation des entreprises.

Florine GALÉRON

TUI lance une offre famille : les enfants de 2 à 11 ans partent gratuitement

Tourmag – 4 juin 2026

Le voyageur supprime l'intégralité des coûts pour les plus jeunes dans une sélection de clubs de vacances

Le tour-opérateur TUI France se positionne sur le segment des vacances familiales économiques en annonçant une offre promotionnelle estivale d'envergure. Du 4 au 30 juin 2026, l'entreprise propose la gratuité totale pour les enfants de 2 à 11 ans sur une sélection de séjours prévus jusqu'au 31 octobre 2026.

À l'approche de la saison estivale, le tour-opérateur TUI France lance une nouvelle offre promotionnelle. Le voyageur mise sur la gratuité totale pour les enfants âgés de 2 à 11 ans, et ce, pour tous les départs programmés jusqu'au 31 octobre 2026.

Cette initiative, valable pour les réservations effectuées entre le 4 et le 30 juin, concerne une sélection de sept clubs Lookéa et Marmara. Elle a été conçue pour réduire sensiblement le budget des familles, y compris celui des familles monoparentales.

TUI France prend en charge l'intégralité des frais : non seulement les nuitées, mais aussi le transport aérien, les taxes d'aéroport et les éventuelles surcharges carburant. Pour les enfants de moins de deux ans, la réduction habituelle de 90 % reste, quant à elle, inchangée.

Ce programme de gratuité intégrale s'applique dans sept établissements Lookéa et Marmara répartis dans trois grandes destinations méditerranéennes. En Italie, l'offre concerne les structures siciliennes du Club Lookéa Athena Resort Sicily et du Club Marmara Sicilia. En Espagne, elle est proposée au Club Marmara Oasis Menorca, sur l'île de Minorque.

Enfin, en Grèce, quatre établissements participent à l'opération : le Club Lookéa Sun Palace et le Club Marmara Zorbas à Kos, le Club Marmara Doreta à Rhodes, ainsi que le Club Marmara Sandy Beach à Corfou.

Une remise générale sur l'ensemble du catalogue estival

Pour couvrir l'ensemble de sa programmation, le voyageur décline cette campagne promotionnelle sous forme de réductions tarifaires appliquées sur ses autres sites. Ainsi, les 55 autres Clubs Marmara et Clubs Lookéa ouverts pour la saison estivale offrent une remise de 50 % pour les enfants âgés de 2 à 11 ans, valable selon les mêmes conditions de réservation et de dates de départ.

Ce tarif préférentiel inclut l'intégralité des prestations de la formule club : vols aller-retour, transferts jusqu'à l'hôtel, hébergement, pension complète avec boissons, ainsi que

l'accès aux animations quotidiennes en français et aux clubs enfants encadrés par des équipes professionnelles.

Avec ce déploiement à grande échelle, disponible aussi bien en agences de voyages que sur sa plateforme en ligne, la marque cherche à optimiser le taux d'occupation de ses structures tout en répondant aux préoccupations actuelles des vacanciers concernant la maîtrise de leur budget.

Raphaël Cornacchia

Air Tahiti Nui et Air Tahiti activent leur accord de partage de code

Air Mag – 4 juin 2026

Un billet unique permet désormais de combiner long-courriers et dessertes domestiques

Les voyageurs internationaux à destination de la Polynésie française bénéficieront désormais d'une meilleure connectivité grâce à l'entrée en vigueur de l'accord de partage de code entre Air Tahiti Nui et Air Tahiti.

Air Tahiti Nui et Air Tahiti ont officiellement activé, ce mercredi 3 juin 2026, leur accord de partage de code signé en décembre 2025.

Cette coopération commerciale permet désormais aux passagers de réserver des itinéraires combinant les vols internationaux d'Air Tahiti Nui et certaines liaisons inter-îles opérées par Air Tahiti sous un billet unique.

Concrètement, Air Tahiti Nui appose désormais son code « TN » sur plusieurs vols domestiques exploités par Air Tahiti.

L'objectif est de simplifier les correspondances pour les voyageurs internationaux souhaitant poursuivre leur séjour au-delà de Tahiti.

Un partenariat stratégique pour la destination

Grâce à ce dispositif, les clients au départ de l'Europe, des États-Unis, du Japon ou encore de la Nouvelle-Zélande peuvent réserver en une seule opération leur vol international vers Tahiti ainsi que leur correspondance vers Bora Bora ou Rarotonga, dans les Îles Cook.

Les trajets internationaux sont assurés à bord des Boeing 787-9 Dreamliner d'Air Tahiti Nui, tandis que les dessertes inter-îles sont opérées par Air Tahiti en ATR 72.

Pour les deux compagnies polynésiennes, ce partenariat vise à fluidifier l'expérience de voyage et à renforcer l'attractivité de la destination.

L'accord constitue également une nouvelle étape dans le rapprochement commercial entre les deux transporteurs, qui entendent faciliter l'accès aux principales îles touristiques du Pacifique Sud.

Amelia Brille

L'Inde annonce une aide d'un milliard de dollars pour amortir la hausse des prix du carburant aérien

L'Echo Touristique - 4 juin 2026

L'Inde a annoncé mercredi avoir débloqué une enveloppe exceptionnelle d'un milliard de dollars pour amortir les surcoûts de la facture de kérosène de ses compagnies aériennes en raison de la guerre au Moyen-Orient.

7,7 millions d'emplois à sauver

Le conflit a causé la paralysie du détroit d'Ormuz, par lequel transite une importante partie des hydrocarbures extraits des pays du Golfe, et la hausse des prix des carburants. En Inde, troisième importateur mondial de pétrole, les prix du kérosène destiné aux avions ont plus que doublé depuis mars. Ils sont ainsi passés de 60,5 à 142 roupies le litre (0,6 à 1,5 dollars). Air India a été contrainte de réduire le nombre de ses vols, en Inde comme vers l'étranger.

L'aide annoncée mercredi, sous la forme d'avances remboursables sans intérêts, « va permettre de protéger et de soutenir les liaisons aériennes intérieures et internationales », plaide le gouvernement dans un communiqué.

Son ministre du pétrole Hardeep Puri précise sur X qu'elle visait à sauver les 7,7 millions d'emplois du secteur aérien indien, en forte croissance avant la crise, ainsi que « les importants investissements publics réalisés dans les infrastructures aéroportuaires ». Pour rappel, le prix du carburant représente à lui seul 40% des charges des compagnies aériennes.

ITA Airways lance des vols d'été vers Marseille, Malaga et Valence

L'Echo Touristique – 4 juin 2026

La compagnie italienne ITA Airways intensifie son maillage estival en connectant quotidiennement Rome à Marseille, Malaga et Valence.

La compagnie aérienne ITA Airways a lancé, le 1er juin 2026, trois nouvelles liaisons pour la saison estivale. Depuis son hub de l'aéroport de Rome-Fiumicino, elle propose

désormais des vols quotidiens vers Marseille, en France, ainsi que vers Malaga et Valence, en Espagne. Ces vols directs seront assurés tout l'été, jusqu'au 30 septembre. Pour marquer l'événement, des cérémonies d'inauguration ont été organisées dans les trois aéroports d'arrivée. Elles ont réuni les autorités locales et les équipes de la compagnie italienne.

Des vols vers Alicante, Trapani et Mykonos

Au total, la compagnie dessert 72 destinations cet été, dont 36 à l'international et 17 sur le long-courrier. En plus de Marseille, Malaga et Valence, d'autres villes très prisées par les touristes rejoignent le programme, comme Alicante, Trapani et Mykonos. ITA Airways a aussi décidé d'augmenter le nombre de ses vols vers des destinations déjà desservies, telles que Nice, Palma de Majorque, Lampedusa ou Brindisi. Le nord de l'Afrique est également concerné, puisque la liaison entre Rome et Tunis gagne sept vols de plus par semaine durant l'été.

Le marché italien n'est pas oublié : des vols saisonniers ont été mis en place pour relier Olbia, en Sardaigne, aux villes de Turin et Gênes. Toutes ces liaisons court et moyen-courriers permettent aussi d'alimenter les vols long-courriers au départ de Rome. Emiliana Limosani, directrice commerciale d'ITA Airways, souligne dans un communiqué que « ces nouvelles routes renforcent l'offre (...) d'ITA Airways vers certaines des destinations loisirs les plus recherchées de la saison ».

Ligne directe vers Houston

Sur les vols internationaux, la grande nouveauté de l'été 2026 est la création d'une ligne directe vers Houston, aux États-Unis. C'est la première fois que les deux aéroports sont reliés sans escale – jusqu'à cinq vols par semaine sont prévus de juin à septembre. ITA Airways proposera également un vol quotidien pour Delhi, en Inde, et ira jusqu'à cinq vols par semaine vers Bangkok, en Thaïlande, au mois d'août. En Europe, la liaison vers Londres-Heathrow se renforce avec deux vols par jour.

Pour soutenir ce vaste développement estival, le transporteur s'appuie sur une flotte jeune et technologiquement avancée, composée d'Airbus A320neo, A321neo, et A330neo. Cette dynamique de croissance s'inscrit par ailleurs dans une nouvelle étape de son histoire, puisque ITA Airways est aujourd'hui détenue à 41% par le groupe Lufthansa, les 59% restants appartenant au ministère de l'Économie et des Finances italien. Lufthansa a annoncé en mai son intention de porter sa participation à 90%. Les billets pour l'ensemble de ces destinations sont d'ores et déjà disponibles à la vente.

Eglantine L'Haridon

Emirates nomme ses premières femmes pilotes commandants de bord émiriennes

Air Journal - 4 juin 2026

La compagnie basée à Dubaï annonce une avancée symbolique dans la féminisation de ses équipages : deux pilotes issues de son programme de cadets nationaux accèdent pour la première fois au rang de commandant de bord.

Une étape qui s'inscrit dans une stratégie plus large de développement des talents locaux et de diversification des profils dans le cockpit.

Une double première sur Boeing 777

Emirates a officialisé, le 4 juin 2026, la promotion de Hanan Mohammed Jawad et Bakhita Al Mheiri au rang de commandant de bord, une première pour des femmes de nationalité émirienne au sein de la compagnie. Toutes deux évoluent sur Boeing 777, colonne vertébrale de la flotte long-courrier d'Emirates, qui compte plus de 140 exemplaires en service et constitue l'un des piliers de son modèle opérationnel. Leur accession au grade de commandant de bord matérialisée par la quatrième bande sur l'uniforme, est intervenue plus tôt dans l'année.

Hanan Mohammed Jawad avait rejoint Emirates en 2008, tandis que Bakhita Al Mheiri avait intégré la compagnie en 2011. Leur parcours s'est construit intégralement au sein du programme de formation interne.

Le rôle structurant du programme de cadets

Les deux commandantes de bord sont issues du National Cadet Pilot Program, dispositif stratégique d'Emirates destiné à former des pilotes émiriens dès le début de leur carrière. « Le programme de cadets reste essentiel pour offrir aux jeunes femmes et hommes une voie d'accès au métier de pilote de ligne chez Emirates, tout en répondant à nos besoins futurs en équipages », a déclaré le commandant Hassan Alhammadi, Senior Vice President Flight Operations d'Emirates, dans un communiqué.

Selon la compagnie, ce programme a déjà permis à de nombreux pilotes émiriens d'accéder à des fonctions de commandement, d'instruction ou de management, tant chez Emirates que dans l'ensemble du secteur aéronautique des Émirats arabes unis.

Une avancée pour la place des femmes dans l'aviation

Cette double promotion intervient dans un contexte où la féminisation du métier de pilote reste limitée à l'échelle mondiale. Selon l'International Society of Women Airline Pilots (ISWAP), les femmes représentent environ 5 à 6% des pilotes de ligne dans le monde. Dans ce cadre, Emirates met en avant une « étape décisive » dans son engagement à

renforcer la présence féminine dans ses cockpits, en particulier parmi les ressortissants émiriens.

Le commandant Alhammadi souligne ainsi que cette réussite « reflète des années de dévouement, de professionnalisme et de travail, tout en illustrant la capacité de la compagnie à accompagner les talents nationaux jusqu'aux plus hauts niveaux de responsabilité ».

« Ce n'est que le début »

Les deux pilotes ont réagi à leur promotion en insistant sur la dimension progressive du parcours vers le commandement. Hanan Mohammed Jawad évoque un « jalon dont elle est fière », tout en précisant qu'il ne s'agit pas d'un aboutissement. « Ce n'est que le début. Je ne pense pas que le ciel soit une limite. Le chemin vers le commandement se construit avec le temps, et mes années en tant qu'officier pilote de ligne m'ont préparée à ce moment », souligne de son côté Bakhita Al Mheiri. Elle met également en avant la transmission comme élément clé du métier : « L'une des leçons les plus importantes que j'ai tirées de ce parcours est l'importance de transmettre son savoir et son expérience. [...] J'espère pouvoir accompagner les jeunes générations dans leurs débuts ».

Un signal stratégique pour Emirates et les Émirats

Au-delà de la portée symbolique, cette annonce s'inscrit dans une stratégie plus large des Émirats arabes unis visant à renforcer la participation des nationaux dans les secteurs clés, dont l'aérien. Elle intervient également dans un contexte de forte demande en pilotes à l'échelle mondiale, liée à la reprise post-Covid et à la croissance du trafic, notamment sur le segment long-courrier.

Pour Emirates, qui exploite l'une des plus grandes flottes de gros-porteurs au monde (Boeing 777 et Airbus A380), la sécurisation du vivier de pilotes constitue un enjeu opérationnel majeur. Le développement de profils locaux, y compris féminins, apparaît ainsi comme un levier stratégique à long terme.

Ricardo Moraes

Vol AF447 : l'appel au secours des familles à l'Élysée après le pourvoi en cassation

Air Journal – 4 juin 2026

Dix-sept ans après le crash du vol AF447 Rio-Paris, les familles des 228 victimes ont adressé un « appel au secours » à Emmanuel Macron, au lendemain de l'annonce par Airbus et Air France de leur pourvoi en cassation contre leur condamnation pour homicides involontaires en appel.

Dans une lettre ouverte, l'association Entraide et Solidarité AF447 demande à l'État, actionnaire de référence des deux groupes, d'intervenir pour les convaincre de renoncer à cette ultime étape judiciaire, vécue comme un « acharnement » par les proches des disparus.

Une lettre ouverte à Emmanuel Macron

Jeudi 4 juin, l'association Entraide et Solidarité AF447, qui rassemble les familles des victimes du vol AF447, a rendu publique une lettre adressée à Emmanuel Macron. Sa présidente, Danièle Lamy, elle-même mère d'une des victimes, y décrit des familles « épuisées » et « à bout de forces » par une procédure qui n'en finit pas.

Dans ce courrier, l'association demande au chef de l'État « d'intervenir auprès de [la] direction respective [d'Airbus et d'Air France] pour leur demander de renoncer à leur pourvoi en cassation ». « Ils en ont le droit, ils avaient aussi le choix. Pourquoi s'acharment-ils ? (...) Quand on est déclaré coupable, on se soumet à la sanction ! », écrit Danièle Lamy au nom des familles endeuillées, dénonçant une décision qu'elle juge « indécente ».

Un revirement judiciaire en appel

Le 21 mai 2026, la cour d'appel de Paris a condamné Airbus et Air France pour homicides involontaires dans l'accident du vol AF447 Rio-Paris, survenu dans la nuit du 31 mai au 1er juin 2009. Les deux entreprises ont écopé de la peine maximale alors applicable pour des personnes morales, soit 225 000 euros d'amende chacune. La cour les a déclarées « seules et entièrement responsables » de l'accident, suivant les réquisitions du parquet général.

Ce jugement constitue un tournant par rapport à la première instance : en 2023, le tribunal correctionnel de Paris avait relaxé Airbus et Air France sur le plan pénal, tout en reconnaissant leur responsabilité civile. Pour les familles, la décision d'appel représentait l'espoir de « refermer enfin une page » après des années d'instruction, de contre-expertises et de rebondissements procéduraux.

Le rôle de l'État actionnaire au cœur de la lettre

Au-delà du débat strictement judiciaire, la lettre des familles interpelle directement l'État dans son rôle d'actionnaire de référence d'Air France-KLM et d'Airbus. L'association Entraide et Solidarité AF447 demande à Emmanuel Macron d'agir, non pas sur la justice elle-même, mais en tant qu'actionnaire public influent sur les conseils d'administration des deux groupes.

« Est-il acceptable que l'État, actionnaire de référence de ces entreprises, siégeant à ce titre au conseil d'administration, reste spectateur d'une décision qui prolonge le calvaire de familles françaises ? », interroge Danièle Lamy dans ce texte adressé à l'Élysée, au

Premier ministre et au ministre des transports. Les familles assurent être conscientes que « l'État n'a pas à intervenir dans une affaire judiciaire », mais demandent une prise de position politique claire sur l'attitude des entreprises dont il détient une part significative du capital.

Rappel des circonstances techniques du crash d'AF447

Le vol AF447 était assuré par un Airbus A330-200 immatriculé F-GZCP, reliant Rio de Janeiro à Paris-Charles-de-Gaulle, lorsqu'il s'est abîmé en océan Atlantique dans la nuit du 1er juin 2009, causant la mort de 216 passagers et 12 membres d'équipage.

L'accident est resté comme la catastrophe la plus meurtrière de l'aviation commerciale française contemporaine.

L'analyse des enregistreurs de vol, récupérés après une longue campagne de recherches en mer profonde, a établi que le givrage des sondes Pitot avait provoqué des indications de vitesse incohérentes, entraînant la déconnexion du pilote automatique et le passage en mode de pilotage dégradé. La justice a reproché à Airbus d'avoir sous-estimé les défaillances du modèle de sonde concerné et de ne pas avoir informé et modifié suffisamment rapidement les flottes des compagnies, tandis qu'Air France était poursuivie pour des insuffisances de formation des équipages à la gestion de ces situations de perte de vitesse mesurée en haute altitude.

Dix-sept ans d'enquête, d'expertises et de procédures

Pour les familles, la question n'est plus seulement la recherche de la vérité technique – largement établie par les rapports d'expertise –, mais la reconnaissance durable de la responsabilité des acteurs. Depuis 2009, elles ont affronté une « longue attente de la découverte de l'épave », puis « trois expertises judiciaires » successives, sans compter les procédures contradictoires et l'issue initiale de relaxe pénale.

Cette succession de décisions et de revirements a nourri un sentiment de lassitude.

Dans leur courrier, les proches des victimes écrivent : « Nous espérons que cette décision [de la cour d'appel] mettrait un terme à notre calvaire. Notre espoir a malheureusement été anéanti par l'annonce d'Airbus et d'Air France de se pourvoir en cassation. » Le nouveau pourvoi est perçu comme un prolongement d'un « calvaire judiciaire » que certains membres de l'association disent ne plus avoir la force de supporter.

Une dernière bataille judiciaire à l'enjeu symbolique

Sur le plan juridique, le pourvoi en cassation ne rejugera pas les faits, mais examinera si la cour d'appel a correctement appliqué le droit pénal et respecté les règles de procédure. En cas de cassation, l'affaire pourrait être renvoyée devant une autre cour

d'appel, ce qui rallongerait encore un dossier déjà exceptionnel par sa durée dans l'histoire de l'aviation civile française.

Pour les familles, l'enjeu est désormais autant symbolique que judiciaire. Une confirmation en cassation de la condamnation d'Airbus et d'Air France consacrerait la décision d'appel comme référence en matière de gestion des risques techniques – notamment sur les sondes de vitesse et la formation équipage – et de responsabilité des industriels et exploitants dans la sécurité des vols. À l'inverse, un nouveau revirement serait vécu comme un ultime traumatisme pour les proches, alors même que le secteur aérien a depuis tiré de nombreux enseignements opérationnels et réglementaires du drame d'AF447.

Ricardo Moraes

« Ne pas affaiblir le secteur tout en poursuivant les objectifs climatiques » : l'aérien européen défend le statu quo sur le marché carbone

Les Echos – 5 juin 2026

A l'approche de la révision du marché carbone européen, l'industrie aérienne du Vieux Continent met vivement en garde Bruxelles. Tout élargissement du système aux vols internationaux au départ de l'Union européenne risque de peser sur compétitivité du secteur.

Face à la révision du marché carbone, l'industrie aérienne du Vieux Continent monte au créneau. Dans une lettre ouverte envoyée jeudi à la Commission, les acteurs du secteur demandent d'une seule voix à Bruxelles de ne pas étendre le système d'échange de quotas d'émission (ou ETS en anglais pour Emissions Trading System) aux vols internationaux au départ d'Europe.

Dans ce courrier adressé à Ursula von der Leyen, ainsi qu'aux commissaires en charge du Climat, de l'Industrie et du Commerce, l'alliance Destination 2050 - représentant l'ensemble de la chaîne de valeur de l'aviation européenne, des principaux transporteurs aux aéroports en passant par les équipementiers aéronautiques - invite Bruxelles à la prudence.

La prochaine révision du système d'échange de quotas d'émissions, présentée en juillet prochain par la Commission, doit « soutenir, et non compromettre, la transition du secteur aérien vers la neutralité carbone ». Les décisions prises dans ce cadre seront « déterminantes » à la fois pour la décarbonation et la compétitivité du secteur. « Face à une concurrence mondiale croissante et à des besoins d'investissement sans précédent,

l'Europe doit éviter toute mesure susceptible d'affaiblir son aviation et son aéronautique tout en poursuivant ses objectifs climatiques », écrivent les signataires.

Mise en garde

Pour eux, toute extension unilatérale du dispositif au-delà de son périmètre actuel, c'est-à-dire d'étendre l'ETS aux vols internationaux décollant d'Europe et non plus seulement aux vols intra-européens, « fausserait fortement la concurrence au bénéfice des compagnies aériennes et des aéroports de pays tiers ».

Une telle mesure pourrait en effet entraîner des « mesures de rétorsion commerciales » comparables à celles observées en 2012, lorsque l'Union européenne avait tenté d'étendre son marché carbone aux vols internationaux avant de faire marche arrière face à la fronde de plusieurs partenaires étrangers.

A l'époque, les Etats-Unis avaient notamment interdit à leurs compagnies de payer tandis que la Chine avait menacé de bloquer des commandes d'Airbus. L'UE avait alors gelé temporairement cette extension, mais la suspension expire à la fin de l'année.

« Cadre mondial unique »

Pour l'industrie aérienne européenne, « pleinement engagée à atteindre la neutralité carbone d'ici 2050 », la « solution appropriée » passerait par un renforcement de CORSIA et faire du mécanisme de compensation carbone de l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI) le « cadre mondial unique de tarification du carbone pour l'aviation internationale ». En plus de réinvestir les recettes générées par le marché carbone dans la transition du secteur, par exemple « en rendant les achats de SAF économiquement viables et en investissant dans le développement de nouvelles technologies d'aéronefs et de moteurs ».

Mais, aux yeux des ONG environnementales, cette première piste serait fautive.

Le système de « compensation carbone » CORSIA est un « dispositif extrêmement peu contraignant et sans réelle vertu environnementale démontrée », écrit Transport & Environnement dans son dernier rapport sur les émissions sur secteur aérien.

Au contraire, étendre le marché carbone européen à tous les vols partant d'Europe permettrait « non seulement de combler cette lacune, mais aussi de dégager d'importantes recettes publiques pour accélérer la transition écologique du secteur aérien », assure l'organisation, qui chiffre à 17 milliards de dollars par an les recettes potentielles, contre 4 milliards pour le système actuel.

Charles Plantade

« Ce n'est pas le moment de réduire la concurrence ! » : les quatre vérités du principal opposant à la fusion spatiale Airbus-Thales-Leonardo

Les Echos – 5 juin 2026

Alors qu'Elon Musk s'apprête à capter des moyens colossaux avec l'IPO de SpaceX, Marco Fuchs, le PDG de l'allemand OHB réitère, dans un entretien aux « Echos », ses critiques contre le grand projet de fusion européenne Bromo.

C'est l'électron libre du spatial européen et la principale voix d'opposition à la fusion historique entre Airbus, Thales et Leonardo. Et il pèse de plus en plus. Porté par la hausse du budget allemand de la défense spatiale, le troisième concepteur de satellites européen fondé par la famille Fuchs est en pleine ascension.

Le groupe a publié des revenus en hausse de 18 % au premier trimestre et fait état d'un carnet de commandes en progression de 45 %, après une croissance de 21 % de son chiffre d'affaires (1,2 milliard) et de 116 % de son Ebitda (114 millions) en 2025. Une dynamique qui se reflète dans son cours de Bourse : en un an, il a bondi de 374 %. De quoi donner au groupe épaulé par le fonds KKR les moyens pour de futures acquisitions, si la Commission devait exiger des cessions chez les trois géants du spatial.

A l'heure où Elon Musk s'apprête à valoriser SpaceX près de 2.000 milliards de dollars, il y a un sentiment d'urgence en Europe à soutenir les champions du spatial. Pourquoi vous opposez-vous à la fusion entre Thales, Airbus et Leonardo ?

Space X domine son marché car les Etats-Unis ont décidé de mettre fin au monopole de la United Launch Alliance sur les contrats de lancement. Agiter cette menace vis-à-vis des Européens n'a pas de sens. Même si Elon Musk en est le promoteur, ce n'est pas un concurrent du projet de fusion Bromo, ils ne vendent pas de lanceurs.

Le périmètre de marché de Bromo, c'est l'Europe et seulement l'Europe, la part des ventes aux Etats-Unis ou ailleurs restera toujours marginale. Or en Europe aussi, les budgets du spatial explosent, et pas seulement en Allemagne. L'offre industrielle est déjà inférieure à la demande émise par les gouvernements. Ce n'est pas le moment de réduire la concurrence !

Vous semblez être assez seul à faire entendre votre voix ?

Je ne crois pas. Nous verrons bien lorsque le processus de fusion sera soumis au contrôle des concentrations de la Commission européenne. Nous y soulèverons nos préoccupations, mais je suis convaincu que nous ne serons pas les seuls.

Irez-vous jusqu'au procès, même en cas de remèdes exigés par Bruxelles ?

Nous ne disons pas que nous lancerons un procès dans tous les cas. Mais nous porterons le sujet devant une cour s'il devait y avoir un accord sans contre-mesure. Je parle là de remèdes structurels et non simplement comportementaux de la part des acteurs qui fusionnent. Cela veut dire des cessions. Il est assez évident que ce projet n'est pas dans l'intérêt des contribuables européens. S'il n'y a plus de concurrence, les gouvernements paieront plus cher leurs systèmes spatiaux. Nous nous attendons bien sûr à ce que la Commission propose certains remèdes.

L'Allemagne a pris la décision d'investir dans le spatial car elle est préoccupée par la coopération avec les Etats-Unis qui n'est plus ce qu'elle était. Pourquoi devrait-elle y renoncer ?

En avez-vous déjà identifié ?

Je n'ai rien de présélectionné. Nous ne discutons avec personne. Je dis simplement que la Commission devrait examiner cette initiative avec la plus grande attention.

Dans le même temps, l'Allemagne est en train de bâtir son propre projet concurrent à celui des Européens, comme Iris2. Vous bénéficierez largement de ce programme ? L'Allemagne a pris la décision d'investir dans le spatial car elle est préoccupée par la coopération avec les Etats-Unis, qui n'est plus ce qu'elle était. Les conflits en Ukraine comme dans le Golfe ont démontré la nécessité de détenir ses propres actifs spatiaux, l'armée allemande en est absolument convaincue. Les membres de l'Otan ont par ailleurs unanimement décidé d'accroître les dépenses à 5 % du PIB, et l'Allemagne est allée jusqu'à changer sa constitution.

Quoi de plus normal dans ces conditions qu'une armée dispose de ses propres capacités spatiales souveraines ? Pourquoi devraient-ils y renoncer en tant que nation ? Quand vous avez besoin d'hélicoptères, vous achetez des hélicoptères chez vous s'ils existent. Tous les programmes militaires spatiaux ont toujours été nationaux. Nous vendons à l'Allemagne, d'autres vendent à la France et d'autres à l'Italie. Ce n'est pas être anti-européen, c'est l'héritage de cinquante ans d'histoire de la défense.

Que pensez-vous des critiques françaises ?

Sans la France, il n'y aurait pas d'industrie spatiale en Europe. Je peux comprendre qu'elle puisse se sentir gênée si l'Allemagne accroît ses dépenses. Quand on investit, on a tendance à définir ce que l'on veut. Mais la France devrait au contraire se féliciter que l'Allemagne prenne ses responsabilités. Cela ne devrait pas être un problème.

Une constellation allemande n'est pas une menace, cela bénéficie à tout l'environnement militaire européen. Nous sommes prêts à être un pont entre ces programmes. Nous sommes déjà en joint-venture avec Rheinmetall, et associés à Airbus.

Nous ne sommes pas à vendre.

Votre partenaire KKR va être conduit à céder ses titres et Rheinmetall a de fortes ambitions aussi dans le spatial. Vous ont-ils approché pour vous racheter, comme KNDS ?

C'est indéniable, ils veulent entrer dans le spatial. Ils veulent tout maîtriser, des chars à la mer jusqu'à l'espace. Nous ne sommes pas à vendre. Nous sommes dans une phase de croissance exceptionnelle comme je n'en ai jamais connu depuis la création d'OHB. Quant à KKR, c'est à eux de prendre leur décision. Pour l'heure, ils n'envisagent pas aujourd'hui de sortir à 100 %.

L'avion de chasse du futur, le SCAF, est au point mort en raison des divergences industrielles. Comment faites-vous pour coopérer avec Dassault ?

La seule chose que je puisse dire est que Dassault est un excellent partenaire ! Nous venons de déposer ensemble notre proposition auprès de l'agence spatiale européenne sur l'avion spatial. En réalité, nous avons des règles de travail très simples. Ils ont le lead sur l'avion spatial, nous l'avons sur les modules de services associés.

Pourriez-vous aller plus loin ? Votre ADN familial vous rapproche...

Je ne pense pas qu'il faille toujours combiner ou acquérir. Il n'est pas nécessaire d'acheter. Nous ne sommes pas ouverts à une cession et nous ne voulons pas faire partie d'un grand ensemble. OHB, c'est la construction de toute une vie. Il a toujours été difficile de préserver le capital familial. Mais avec ma soeur, nous détenons 65 % et cela fait trente ans que cela dure. Pourquoi devrais-je changer cela ?

Anne Drif

Le business des Miles, moteur insoupçonné de la rentabilité d'Air France-KLM

La Tribune – 5 juin 2026

Le programme de fidélité d'Air France-KLM, Flying Blue, affiche une rentabilité bien supérieure à toutes les autres activités du groupe. Décryptage pour comprendre comment les Miles accumulés par les passagers se transforment en juteux profits.

« Notre programme de fidélité est devenu une plateforme comptant plus de 30 millions de membres, un chiffre qui a doublé depuis 2022 ». Lors de l'assemblée générale d'Air France-KLM, organisée mercredi 3 juin, Ben Smith n'a pas manqué de rappeler sa satisfaction à voir s'envoler Flying Blue, évoquant « un pilier de la stratégie » du groupe. La preuve ? Au 1er trimestre, le programme a généré une marge opérationnelle de 78 millions d'euros, contre 11 millions d'euros pour Air France. Soit une rentabilité de 30%, contre 0,2% pour la compagnie tricolore.

La montée en puissance de Flying Blue, devenue une entité d'Air France-KLM à part entière en 2025, constitue une aubaine pour Air France-KLM alors que se profile une nouvelle crise de l'aérien sur fond de flambée du prix du kérosène. « Les revenus générés par les programmes de fidélité sont stables et servent d'amortisseurs en temps de crise, comme aujourd'hui, relève Benjamin Lipsey, président de Flying Blue. Les Miles permettent de faire rentrer des revenus alors que le coût n'est pas encore généré. » En outre, gagner ou dépenser des miles dépasse le cadre du transport aérien.

Un business très lucratif

Achat de billets d'avions, mais aussi de produits dans les boutiques, réservations de chambres d'hôtels, locations de voitures, et même bons d'achats SNCF, donations à des ONG... Avec ses Miles, Air France-KLM dépassent les frontières en quête de nouvelles sources de revenus. « Pour les clients, le programme de fidélité constitue un fil rouge, une vitrine en dehors des avions eux-mêmes, tout au long de leur vie de consommateur, souligne Benjamin Lipsey. Une fois qu'un client est encarté avec une compagnie aérienne, il a tendance à retourner vers elle à chaque voyage. »

Comment fonctionne ce très lucratif business ? Air France-KLM génère des revenus directs via la centaine de partenariats commerciaux établis avec des acteurs tels qu'Accor, Hertz ou bien encore American Express. Chaque fois qu'un client réalise un achat dans ces enseignes, il gagne des Miles, lesquels sont achetés à Flying Blue. Impossible d'en connaître le montant, donnée confidentielle. « Nos partenaires y trouvent un intérêt car pour eux également, ce système fidélise des clients qui vont opter pour leur enseigne plutôt que celle d'un concurrent, relève Benjamin Lipsey. Cela crée in fine un écosystème qui vit en parallèle d'Air France-KLM. »

Loin des géants américains

De manière indirecte, Flying Blue génère aussi des revenus lorsque des clients optent pour les compagnies de la société Air France-KLM au lieu d'un concurrent. Raison pour laquelle Air France-KLM a opté pour du wi-fi gratuit dans ses cabines, pour peu que les passagers soit toutefois adhérent au programme Flying Blue, lui-aussi gratuit au

passage. Sur l'ensemble de l'année 2025, le programme a ainsi généré 886 millions d'euros de chiffre d'affaires et 218 millions d'euros de résultat opérationnel, soit une rentabilité de 24,6%. Soit une profitabilité quatre fois supérieure à celle d'Air France.

Pour autant, le programme Flying Blue n'a pas l'envergure de ceux présents outre-Atlantique. « Notre rentabilité est en phase avec les compagnies étrangères, mais pas en termes de chiffre d'affaires généré, reconnaît Benjamin Lipsey. Aux Etats-Unis, les points de fidélité sont devenus une véritable monnaie. » L'an dernier, le partenariat entre Delta Airlines et American Express a dépassé les 8 milliards de dollars de chiffre d'affaires, et atteint les 7 milliards de dollars pour United Airlines et JPMorgan Chase.

Derrière FlyingBlue, une équipe d'une centaine de personnes

Certains programmes américains dépassent ainsi les 100 millions de membres, dont AAdvantage, porté par American Airlines. Il faut dire que c'est cette compagnie qui a lancé les hostilités dès le début des années 80. Avec pour objectif d'attirer à elle des clients alors que les tarifs des billets étaient encore réglementés. Un modèle qui, depuis, a été copié et a gagné en sophistication. Y compris, depuis plus récemment, par les compagnies low cost, telles qu'easyJet.

Il faut attendre 1989 pour qu'Air France dégage Fréquence Plus, puis 1991 pour que KLM ne sorte le bien nommé programme Flying Dutchman. « La fusion de ces deux programmes en 2005, donnant naissance à Flying Blue, a été le premier signe de rapprochement concret entre les deux compagnies lors de leur regroupement », rappelle Benjamin Lipsey. Aujourd'hui, le programme est piloté par une équipe d'une centaine de personnes. Des experts qui s'occupent de la gestion des tarifs, des avantages du programme, des partenariats, de la stratégie, des benchmarks avec la concurrence...

Un programme appelé à prendre du poids

A ce jour, quelque 40 compagnies aériennes sont montées à bord du programme, tels que Transavia, Air Calin, Tarom, ou bien encore Delta Airlines. Mais Air France-KLM ne cherche rien tant qu'à assurer l'essor d'un programme ultra rentable. C'est ce que confirme Benjamin Lipsey : « Pour donner encore de l'ampleur à notre programme, nous cherchons à établir des partenariats avec des acteurs de la grande distribution, comme on le voit au Royaume Uni, par exemple, avec une chaîne comme Sainsbury's ». Et le dirigeant de confier que « des discussions sont en cours ».

Par ailleurs, l'intérêt de l'intégration future de la compagnie scandinave SAS se joue aussi sur le terrain des programmes de fidélité. L'opération permettrait à Air France-KLM de se rapprocher des 8 millions de membres du programme Eurobonus. Mais l'opération,

qui prévoit qu'Air France-KLM porte sa participation au capital de SAS de 19,9 % actuellement à 60,5 %, reste soumise à la validation par les autorités de la concurrence. Quant à la compagnie portugaise TAP Air Portugal, que lorgne également Air France-KLM, nul doute que la société franco-néerlandaise ne perçoive son programme, TAP Miles&Go, comme un actif ultra stratégique.

Olivier James

Baromètre EDV - Orchestra : les réservations chutent de 18 % en mai, le retard de l'été se creuse

Tourmag – 4 juin 2026

Réservations en mai : le nombre de dossiers recule de 17,9 % par rapport à mai 2025

Selon le dernier Observatoire EdV-Orchestra, les réservations enregistrées en mai ont fortement reculé sous l'effet des tensions géopolitiques. Si les départs du mois résistent encore grâce aux ventes réalisées avant la crise au Moyen-Orient, les perspectives pour l'été se dégradent.

L'été 2026 s'annonce compliqué pour les distributeurs de voyages.

Le dernier Observatoire des Entreprises du Voyage (EdV) et d'Orchestra confirme un net ralentissement des réservations. Les départs enregistrés en mai limitent encore la casse. Concernant les départs à fin mai, le nombre de dossiers recule de 1,7 % par rapport à la même période de 2025, tandis que le volume d'affaires baisse de 1,3 %. Le panier moyen progresse légèrement de 0,4 % pour atteindre 1 555 euros. A noter qu'une partie importante des voyages réalisés en mai avait été réservée avant la dégradation de la situation au Moyen-Orient.

La France affiche même une progression de son volume d'affaires de 6,4 %, alors que le moyen-courrier reste globalement stable. En revanche, le long-courrier demeure sous pression avec une chute de 11,5 % du nombre de dossiers et un recul de près de 10 % du chiffre d'affaires.

Les États-Unis (-34,3 %), le Mexique (-22,7 %) ou encore le Cap-Vert (-12,6 %) figurent parmi les destinations les plus touchées. À l'inverse, l'Albanie (+342,6 %), la République dominicaine (+14 %) ou la Croatie (+12,6 %) poursuivent leur progression.

01 Départs de mai 2026

Marché légèrement en recul : dossiers -2 %, volume d'affaires -1 %, panier moyen quasi stable à 1 555 €. Plus en retrait qu'en avril qui s'inscrivait dans une logique de stabilité.

Top 20 destinations — départs mai (nombre de dossiers vs 2025)

- 1 France-1,4 %
- 2 Espagne+0,3 %
- 3 Tunisie-5,5 %
- 4 Grèce-1,7 %
- 5 Maroc+4,5 %
- 6 Italie-2,1 %
- 7 Portugal-8,1 %
- 8 Égypte+4,9 %
- 9 Albanie+342,6 %
- 10 Turquie-26,9 %
- 11 Croatie+12,6 %
- 12 Rép. Dominicaine+14,0 %
- 13 Maurice-8,9 %
- 14 États-Unis-34,3 %
- 15 Royaume-Uni-4,5 %
- 16 Mexique-22,7 %
- 17 Cap-Vert-12,6 %
- 18 Indonésie+6,3 %
- 19 Malte-6,7 %
- 20 Monténégro-4,4 %

Fort recul des réservations : volume d'affaires -21 %, dossiers -18 %, panier moyen -4 % à 1 632 €. Le délai moyen tombe à 63 jours (-4 j vs 2025), traduisant une réservation de plus en plus tardive dans un contexte d'incertitudes géopolitiques.

Top 20 destinations — réservations mai (nombre de dossiers vs 2025)

- 1 France-15,4 %
- 2 Espagne-12,6 %
- 3 Tunisie-19,1 %
- 4 Grèce-20,4 %
- 5 Italie-13,9 %
- 6 Maroc-10,1 %
- 7 Égypte-34,2 %
- 8 Albanie+310,3 %
- 9 Portugal-20,8 %

- 10Turquie-54,2 %
- 11Rép. Dominicaine-18,6 %
- 12Croatie-35,4 %
- 13Pays-Bas-19,4 %
- 14Maurice-33,1 %
- 15États-Unis-25,1 %
- 16Royaume-Uni-9,2 %
- 17Thaïlande-26,0 %
- 18Monténégro+12,1 %
- 19Mexique-30,7 %
- 20Malte-19,1 %

03 Vacances d'été 2026

Été juillet-août 2026 : réservations en retrait de 10,5 % vs 2025, tant en dossiers qu'en volume d'affaires. Panier moyen stable à 2 710 €. Toutes les zones reculent, le long-courrier reste le plus affecté (-20 % dossiers).

Les réservations plongent en mai

Le constat est beaucoup plus préoccupant du côté des réservations réalisées en mai. Le nombre de dossiers recule de 17,9 % par rapport à mai 2025 et le volume d'affaires chute de plus de 21 %. Le panier moyen diminue également de 4,3 % pour s'établir à 1 632 euros.

Toutes les zones géographiques sont concernées. La France est en recul à -15,4 % en nombre de dossiers, mais le moyen-courrier décroche à son tour (-17,2 %), tandis que le long-courrier accuse une chute de plus de 40 %.

Selon l'observatoire, les voyageurs hésitent davantage et retardent leurs décisions. Le délai moyen entre la réservation et le départ est tombé à 63 jours, soit quatre jours de moins qu'en 2025. Dans le même temps, les réservations effectuées moins de 30 jours avant le départ représentent désormais 20,3 % des ventes, contre 18,2 % un an plus tôt.

Les réservations anticipées de plus de 90 jours reculent quant à elles de cinq points.

Dans le TOP 20 (en nombre de dossiers), toutes les destinations sont dans le rouge avec des baisses à deux chiffres (hors Royaume-Uni -9,2%). Seuls l'Albanie (+310,3%) et le Monténégro (+12,1%) sont en progression.

Un été toujours plus en retrait

Les perspectives estivales ne montrent pas encore de signe de redressement.

À fin mai, les réservations pour les départs de juillet-août affichent un retard de 10,5 % en nombre de dossiers par rapport à 2025, contre -8 % un mois plus tôt. L'écart continue de se creuser.

Toutes les zones sont concernées. Le long-courrier reste la catégorie la plus affectée avec une baisse de 20 % des dossiers. La France recule de 11,1 % et le moyen-courrier de 9,1 %.

Parmi les rares exceptions, l'Albanie poursuit son envolée (+262,5 %), tandis que le Canada (+8,9 %), la République dominicaine (+8 %) et la Norvège (+12,4 %) parviennent à afficher une croissance. À l'inverse, les États-Unis (-36,1 %), la Turquie (-30,6 %) ou encore l'Égypte (-25,8 %) restent fortement pénalisés.

Valérie Boned, Présidente des Entreprises du Voyage a déclaré : « La période est difficile pour beaucoup de nos entreprises : la visibilité est faible, les décisions se prennent tard, et les opérateurs très tournés vers l'étranger sont particulièrement exposés. Mais je veux aussi le dire : l'envie de voyager reste là.

Les clients hésitent, attendent, arbitrent davantage, et c'est précisément dans ces moments que notre profession fait la différence, par le conseil, l'accompagnement et la capacité à sécuriser les projets. Nous devons rester mobilisés, parce que la demande peut se réactiver rapidement dès que le contexte se stabilise. »

PROGEXA
*Des experts au service exclusif
des représentants du personnel*