

Revue de presse Aérien & Tourisme

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



Sommaire du 10 juin 2026 :

- **Classement mondial des aéroports 2026 : la revanche des hubs du Sud, la France distancée**
- **Hôtellerie : les réservations progressent cet été, mais les prix baissent**
- **Carburant d'aviation durable : un partenariat inédit entre American Airlines et Google**
- **Surcharge carburant après l'achat : cette fois, Volotea rétropédale pour tous les voyageurs**
- **Aérien : le WTTC vent debout contre le système européen EES**
- **« L'activité est plus intense que jamais » : l'aviation d'affaires portée par les tensions géopolitiques**
- **Air Canada – Avianca – GOL : vers une coentreprise transaméricaine avec partage de revenus**
- **Airbus en quête d'un cloud souverain pour protéger ses données sensibles**

- **La « Team Gen 6 », cette alliance menée par Airbus qui veut rebâtir sur les cendres du SCAF**

Classement mondial des aéroports 2026 : la revanche des hubs du Sud, la France distancée

Déplacements pros - 09 juin 2026

AirHelp vient de publier son classement 2026 des meilleurs aéroports du monde. Panama et le Brésil s'imposent au sommet, pendant que l'Europe décroche et que Paris-Charles de Gaulle perd 32 places.

Chaque année, AirHelp publie son classement mondial des aéroports, l'AirHelp Score. L'édition 2026 couvre 279 plateformes réparties dans 76 pays, évaluées selon trois critères : la ponctualité, qui pèse 60% de la note finale, l'expérience passager (20%) et la qualité des installations (20%). Les données de ponctualité portent sur la période du 1er mai 2025 au 30 avril 2026, enrichies par près de 14.300 évaluations collectées auprès de voyageurs issus de plus de 68 pays, indique le site.

Un palmarès dominé par le Brésil et Panama

C'est l'aéroport Tocumen de Panama City qui s'impose en tête avec un score de 8,48 sur 10, porté par un taux de ponctualité exceptionnel de 8,9. Derrière lui, le Brésil occupe à lui seul quatre places dans le top 10 : Fortaleza Pinto Martins arrive en 2e position (8,42), suivi de Recife-Guararapes (4e : 8,34), Santos Dumont à Rio de Janeiro (6e : 8,28) et Belém-Val-de-Cans (8e : 8,17). L'Afrique du Sud complète le podium avec les aéroports du Cap (3e : 8,36) et de Durban King Shaka (7e : 8,22). Cette domination sud-américaine s'explique en partie par un cadre réglementaire brésilien particulièrement exigeant sur les droits des passagers, qui contraint les compagnies aériennes à maintenir des niveaux de ponctualité élevés, précise AirHelp.

L'Europe distancée, la France en difficulté

Le continent européen ne place que deux aéroports dans le top 10, et ce sont deux plateformes nordiques de taille modeste qui s'en chargent : l'aéroport de Bodø, en Norvège (9e : 8,17), et celui de Billund, au Danemark (10e : 8,16). En France, l'aéroport de Lyon-Saint-Exupéry s'en tire le mieux avec un score de 7,69, talonné par Paris-Orly (7,67), Bordeaux-Mérignac (7,62) et Toulouse-Blagnac (7,61). Mais dans le classement mondial, ces bons élèves nationaux ne pointent qu'aux alentours de la 100e place.

Paris-Charles de Gaulle, principal hub du pays, fait figure de mauvais exemple avec un score de ponctualité limité à 7, il se retrouve relégué au 216e rang mondial, soit un recul de 32 places par rapport à l'édition précédente. Nice-Côte d'Azur ferme la marche côté français avec 6,73. Si les aéroports français obtiennent des retours passagers relativement satisfaisants sur la qualité du service et des installations, leur niveau de régularité les pénalise lourdement dans un classement où la ponctualité compte pour les trois cinquièmes de la note.

Les États-Unis et le Moyen-Orient en retrait

Cette édition 2026 voit également deux régions du monde, longtemps bien positionnées, perdre du terrain. Les aéroports américains n'apparaissent plus dans le top 10, pénalisés par des perturbations de trafic persistantes et une satisfaction passager en baisse.

Même constat pour les grandes plateformes du Moyen-Orient, qui dominaient pourtant les éditions précédentes : les conflits régionaux ont pesé sur leurs performances en matière de ponctualité, et leur avance s'est progressivement érodée. Dans ce contexte, Singapour-Changi reste le seul grand hub international à tirer son épingle du jeu parmi les aéroports traitant plus de 250.000 vols par an, avec un score de 8,14.

Margot Ladiray

Hôtellerie : les réservations progressent cet été, mais les prix baissent

TourMag - 9 juin 2026

En France, septembre s'impose comme le nouveau pic de la saison touristique

Les données de la plateforme SiteMinder dressent un portrait nuancé du tourisme en France. Les réservations semblent augmenter fortement, à la faveur d'un recul du prix moyen par nuit. Un paradoxe qui interroge la capacité du secteur à transformer le volume en revenus

Selon les données de SiteMinder, basées sur 300 000 réservations réalisées dans les hôtels français entre juin et septembre 2026, notre pays enregistre une hausse de 6 % des réservations et de 7,3 % des nuitées.

À l'inverse, le prix moyen par nuit recule de 2,3 %, à 276,13 €, sur l'ensemble de la saison estivale.

C'est en juillet que la tension entre volume et valeur est la plus lisible.

Les réservations progressent de 10,4 % par rapport à 2025, mais le prix moyen par nuit s'efface de 4,3 %, à 270,79 euros.

En août, les réservations reculent légèrement (-1,2 %), tandis que les nuitées continuent de progresser (+3 %), signe que les voyageurs allongent leurs séjours sans nécessairement réserver plus tôt.

Cette dynamique s'explique en partie par l'évolution du profil des voyageurs.

Tourisme : trois quart des réservations viennent des voyageurs internationaux

La part des réservations domestiques recule légèrement, passant de 27,8 % en 2025 à 26,6 % en 2026. Près de trois réservations sur quatre proviennent désormais de voyageurs internationaux.

Dans le même temps, la durée moyenne de séjour progresse de 2,37 à 2,41 nuits (+1,7 %), la plus forte hausse observée en Europe cet été.

La volatilité de la demande constitue un autre signal d'alerte.

Le taux d'annulation atteint 19,8 % en France, contre 18,9 % en 2025. La fenêtre de réservation reste stable autour de 142 jours, mais les voyageurs conservent davantage de marge de manœuvre jusqu'au dernier moment, rendant les prévisions plus complexes pour les hébergeurs.

Septembre semble désormais s'inscrire pleinement dans la haute saison touristique et amorcer un changement majeur.

Hotellerie : septembre, la nouvelle star de l'été

Avec une progression de 18,7 % des réservations par rapport à 2025, la plus forte hausse de la saison, le mois devient le seul à afficher une revalorisation tarifaire, avec un prix moyen par nuit en hausse de 2,9 %, à 292,61 €, soit le tarif le plus élevé de tout l'été 2026.

Ce phénomène ne se limite pas à la France.

À l'échelle européenne, septembre affiche la progression la plus forte des réservations (+11,7 % en moyenne) et la meilleure hausse tarifaire (+3,8 % d'ADR). La tendance est particulièrement marquée en Suisse (+29,8 %), devant la France (+18,7 %), l'Allemagne (+17,5 %), l'Italie (+15,8 %) et l'Espagne (+11,2 %).

"Après la montée en puissance du mois de juin ces dernières années, septembre s'affirme à son tour comme un mois stratégique pour les hôteliers. Il concentre à la fois volume, valeur et nouvelles opportunités de demande", souligne Killian Defois, country manager France chez SiteMinder.

Pour les professionnels du secteur, l'enjeu est clair, il faut anticiper ces nouvelles fenêtres de demande pour ne pas laisser filer la valeur au profit du seul volume.

Raphaël Cornacchia

Carburant d'aviation durable : un partenariat inédit entre American Airlines et Google

Air Journal – 10 juin 2026

American Airlines et Google ont annoncé un accord inédit portant sur l'achat de certificats de carburant aérien durable (SAF), le plus important jamais conclu entre une compagnie aérienne et une entreprise.

Sur trois ans, il permettra de mobiliser 132 millions de litres de SAF et d'éviter près de 300 000 tonnes d'émissions de CO₂, tout en renforçant la montée en puissance de cette filière encore émergente.

Un accord record autour des certificats SAF

American Airlines et Google ont officialisé un partenariat qualifié de « record » dans le domaine du carburant d'aviation durable (SAF). L'accord porte sur des certificats SAF (SAFc), un mécanisme de type book-and-claim permettant de dissocier l'usage physique du carburant et les bénéfices environnementaux associés.

Concrètement, la compagnie américaine s'engage à acquérir et utiliser du SAF à l'aéroport international de Chicago O'Hare (ORD), via les infrastructures existantes. Ce carburant sera notamment produit à partir de déchets, comme des huiles de cuisson usagées.

En parallèle, Google se verra attribuer les bénéfices environnementaux correspondants via le registre SAFc, afin de compenser une partie des émissions liées aux déplacements professionnels de ses employés. Sur trois ans, ce partenariat permettra de mobiliser environ 35 millions de gallons (132 millions de litres) de SAF, avec à la clé une réduction estimée à près de 300 000 tonnes équivalent CO₂.

Un levier pour structurer le marché du SAF

« Notre accord avec Google constitue une étape clé pour réduire les émissions de nos opérations », souligne Jill Blickstein, directrice du développement durable d'American Airlines. « En collaborant avec des acteurs engagés dans l'innovation, nous contribuons à stimuler la demande de SAF et à structurer un marché plus robuste. » Ce contrat de long terme a également permis à American Airlines de sécuriser un nouvel accord d'approvisionnement avec Valero Marketing and Supply Company, acteur majeur du raffinage et de la distribution de carburants aux États-Unis.

De son côté, Google insiste sur l'effet d'entraînement de ce type d'engagement : « Cette collaboration stratégique démontre comment les entreprises peuvent contribuer à déployer des technologies clés pour la transition énergétique », explique Kate Brandt, directrice du développement durable de Google. « En nous engageant sur le long terme, nous envoyons un signal fort pour accélérer les investissements dans le SAF. »

Le rôle déterminant des politiques publiques

L'accord a été rendu possible par la mise en place d'un crédit d'impôt sur le SAF dans l'État de l'Illinois, adopté sous l'impulsion du gouverneur JB Pritzker et du Parlement local. Ce dispositif vise à soutenir la production et l'utilisation de carburants durables dans la région. « L'Illinois est fier d'être à l'avant-garde de l'énergie propre », a déclaré le gouverneur. « Cet accord montre comment notre politique incitative peut rapprocher les leaders industriels et accélérer la transition énergétique tout en renforçant le rôle de Chicago comme hub aérien mondial. »

Le SAF, pilier encore fragile de la décarbonation aérienne

Le SAF est aujourd'hui considéré comme un levier essentiel pour réduire l'empreinte carbone du transport aérien, responsable d'environ 2 à 3% des émissions mondiales de CO₂. Cependant, la filière reste confrontée à des défis majeurs : coûts élevés, capacités de production limitées et besoin d'investissements massifs. L'Association du transport aérien international (IATA), qui parle d'un niveau jugé très insuffisant au regard des ambitions climatiques du secteur, estime que la production mondiale de carburants d'aviation durables (SAF) atteindra environ 2,4 millions de tonnes en 2026. Cela ne représentera que 0,8% de la consommation totale de carburant aérien.

Ricardo Moraes

Surcharge carburant après l'achat : cette fois, Volotea rétro pédale pour tous les voyageurs

L'Echo Touristique - 9 juin 2026

La compagnie annonce mettre fin à cette mesure, alors que « les tensions géopolitiques et leurs conséquences sur les coûts de l'énergie s'inscrivent désormais dans la durée ».

Sa mise en place, en avril 2026, avait provoqué un tollé : ce mardi 9 juin, la compagnie low-cost Volotea a annoncé mettre définitivement fin à la « Promesse de voyage équitable », une surcharge carburant qu'elle demandait à ses clients de payer après l'achat.

Une mesure « temporaire »

« Mise en place dans un contexte exceptionnel marqué par une envolée soudaine et imprévisible des prix du carburant » due au conflit au Moyen-Orient, la Promesse de voyage équitable avait été conçue « comme une mesure temporaire », assure la compagnie. Alors que le conflit s'inscrit désormais « dans la durée », les défis auxquels la compagnie fait face nécessitent, selon elle, « des réponses de long-terme ».

Pour rappel, Volotea avait instauré cette surcharge carburant particulière fin avril 2026, qui proposait aux voyageurs de régler un complément variable, sept jours avant leur vol, indexé sur le prix du kérosène à ce moment-là. L'initiative avait suscité la perplexité des associations de consommateurs et des professionnels du tourisme, et pour cause : sa conformité légale posait un problème de fond, comme nous l'avait alors détaillé Emmanuelle Llop (Equinoxe Avocats). Un argument confirmé au niveau national comme européen, où l'on avait considéré cette surfacturation illégale.

Rétropédalage à l'égard des agences en ligne

Le 12 mai, Volotea avait rétro pédalé et renoncé à sa « tarification flexible » dans un courrier adressé aux agences de voyage en ligne (OTA). Les agences de voyages traditionnelles n'avaient-elles jamais été concernées par les suppléments exigés après la vente. Cette politique ne sera désormais plus appliquée à aucun type de client « pour les nouvelles réservations effectuées à compter du 10 juin 2026 », précise la compagnie, qui « maintiendra le bénéfice de la flexibilité pour ses passagers », en leur permettant d'effectuer des modifications sans frais supplémentaires.

Si Volotea ne cesse de défendre son principe de surcharge carburant facturée après l'achat, on lit entre les lignes que rien ne l'encourageait à la maintenir. « Aujourd'hui, au regard de l'évolution de la situation et à l'issue du dialogue engagé avec les institutions, nous clôturons ce chapitre », précise Gilles Gosselin, directeur France de la compagnie, cité dans un communiqué. Avant de marteler avoir « la certitude d'avoir agi de bonne foi et dans l'intérêt de nos voyageurs ».

Quid des billets déjà vendus ?

Concernant les billets déjà vendus, qu'ils aient été volés ou pas encore, la compagnie n'effectuera aucun remboursement, nous précise le service presse. Pour sa direction, il ne s'agit pas d'un véritable rétro pédalage, mais simplement de l'arrêt d'une mesure « provisoire », comme le ton du communiqué de presse le laisse à penser. Les pressions

gouvernementales ainsi que l'opinion publique ont de toute évidence incité Volotea à changer son fusil d'épaule.

La compagnie a par ailleurs confirmé qu'aucune annulation de vol n'était prévue d'ici la fin de la saison estivale.

Eglantine L'Haridon

Aérien : le WTTC vent debout contre le système européen EES

L'Echo Touristique - 9 juin 2026

Le World Travel & Tourism Council (WTTC) met en garde contre les conséquences du nouveau système d'entrée/sortie (EES) en Europe.

Selon le Conseil mondial du voyage et du tourisme (WTTC), les dépenses et les arrivées de visiteurs prévues en Europe risquent de diminuer en raison du déploiement du nouveau système d'entrée/sortie (EES) dans l'espace Schengen.

Une étude alarmiste

Le WTTC s'appuie sur un sondage mené en mai 2026 auprès de plus de 2 500 voyageurs internationaux originaires des États-Unis, du Canada, du Royaume-Uni et d'Australie.

Résultat : « si les voyageurs devaient régulièrement faire face à des attentes d'attente de trois à quatre heures aux frontières lors de leur entrée dans l'espace Schengen, environ un tiers d'entre eux seraient beaucoup moins enclins à se rendre dans l'espace Schengen ou choisiraient de ne pas s'y rendre du tout ». En appliquant ce taux d'un tiers aux prévisions de fréquentation pour 2026, l'étude avance des estimations alarmistes : « si les files d'attente aux frontières dépassent régulièrement trois heures, jusqu'à 41 millions d'arrivées de visiteurs et 45,4 milliards de dollars de dépenses touristiques pourraient être menacés dans l'ensemble de l'espace Schengen ».

Il convient toutefois de noter que le WTTC part d'un postulat catastrophique qui a influencé les personnes interrogées : un retard de trois à quatre heures, évidemment dissuasif.

Un déploiement graduel

Le système EES, qui substitue l'enregistrement biométrique (visage et empreintes) aux tampons manuels pour les ressortissants de pays tiers, est partiellement opérationnel depuis octobre 2025. L'enregistrement de 100% des passagers éligibles est devenu effectif le 9 avril 2026, mais avec une grande flexibilité pendant l'été prochain.

Ce nouveau dispositif a créé des retards de plusieurs heures dans les aéroports à travers l'Europe. Selon le Conseil européen des aéroports (ACI Europe), son déploiement avec collecte des données biométriques des ressortissants de pays tiers entrant dans l'espace Schengen a entraîné une augmentation des temps de contrôle aux frontières pouvant atteindre 70%, avec des temps d'attente allant jusqu'à 3 heures aux heures de pointe.

D'après le sondage du WTTC, plus de la moitié des voyageurs (55%) n'ont que peu ou pas entendu parler de l'EES. Par ailleurs, 49% ne savent pas ce qu'on leur demandera à l'entrée

ou à la sortie de l'espace Schengen. Toutefois, 65% des voyageurs internationaux soutiennent le système EES quand on leur en explique les principes.

Linda Lainé

« L'activité est plus intense que jamais » : l'aviation d'affaires portée par les tensions géopolitiques

La Tribune - 9 juin 2026

Tandis que les compagnies aériennes affrontent l'envolée des coûts et les perturbations de trafic, les opérateurs de jets privés enregistrent une demande record.

Le conflit iranien bouleverse les flux aériens mondiaux, fait flamber les coûts du carburant et perturbe les grands hubs du Golfe. Pourtant, dans un segment du marché, l'activité ne faiblit pas. Bien au contraire. Les compagnies de jets privés enregistrent une hausse de la demande, portée par une clientèle qui continue de voyager malgré les tensions géopolitiques. Alors que le prix du kérosène a pratiquement doublé depuis le début du conflit, les dirigeants d'entreprise, célébrités et sportifs de haut niveau multiplient les déplacements à bord d'appareils privés pour rejoindre les grands rendez-vous internationaux.

Cette dynamique illustre ce que les économistes décrivent comme une économie « en K », où les ménages les plus aisés continuent d'accroître leurs dépenses tandis que les classes moyennes et populaires réduisent les leurs sous l'effet de l'inflation et du ralentissement économique. Dans le transport aérien, cette fracture se traduit par une forte résilience de l'aviation d'affaires, alors que les compagnies low-cost sont davantage exposées au recul du pouvoir d'achat.

Eviter les risques d'annulation et les perturbations

Les frappes de missiles et de drones dans le Golfe ont pourtant profondément affecté le trafic aérien régional, réduisant de près de moitié le nombre de vols dans une zone longtemps considérée comme l'un des principaux carrefours mondiaux du transport aérien. Pour les opérateurs de jets privés, la clientèle semble toutefois largement immunisée contre la hausse des coûts. « Le monde est en pleine tourmente, mais pas nos passagers », résume Deniz Weissenborn, propriétaire de Platoon Aviation, société spécialisée dans l'affrètement de jets de huit places. « Si vous voyagez en jet privé, je ne pense pas qu'une augmentation de 1.000 ou 2.000 euros vous dérange », ajoute-t-il.

Selon les données du cabinet spécialisé WINGX, le nombre de vols privés a progressé d'environ 4 % dans le monde depuis le début de l'année, représentant plusieurs milliers de trajets supplémentaires. Au-delà de la seule capacité financière de cette clientèle, les tensions géopolitiques renforcent également l'attrait de l'aviation privée. Plusieurs dirigeants du secteur constatent que certains voyageurs abandonnent désormais les classes affaires et première des compagnies régulières afin d'éviter les risques d'annulation ou les perturbations dans les aéroports.

Chez Amalfi Jets, les demandes de réservation liées au Festival de Cannes ont ainsi progressé d'environ 25 % par rapport à l'an dernier. Celles associées au Grand Prix de Monaco ont augmenté de près d'un tiers. « Beaucoup de ceux qui en avaient les moyens mais qui

prenaient des vols commerciaux sont désormais prêts à payer plus cher pour une option plus sûre », explique Kolin Jones, fondateur et PDG d'Amalfi Jets. « Le Festival de Cannes, le Grand Prix de Monaco et les voyages liés à la Coupe du monde entre l'Europe et les États-Unis stimulent la demande. »

Malgré le ralentissement du trafic vers le Moyen-Orient en raison des préoccupations sécuritaires, les liaisons vers l'Europe et les États-Unis pourraient ainsi atteindre des niveaux records cette année. « L'activité est plus intense que jamais », affirme Andy Spencer, pilote de jet privé opérant notamment au Moyen-Orient et en Asie.

Le contrôle comme argument de vente

Les grands événements sportifs confirment cette tendance. Lors du Super Bowl disputé en Californie au mois de février, le trafic de jets privés dans les aéroports voisins a été trois fois supérieur à une journée normale. En avril, à l'occasion du tournoi de golf Masters d'Augusta, le nombre de vols privés est passé de moins de 50 à plus de 400 en une seule journée.

Cette dynamique profite également aux constructeurs aéronautiques spécialisés. « Les heures de vol de nos clients continuent d'atteindre des records mois après mois », a déclaré Francisco Gomes Neto, PDG du constructeur brésilien Embraer, lors d'un salon consacré à l'aviation d'affaires à São Paulo.

Pour les acteurs du secteur, la sécurité est devenue un moteur essentiel de la demande. « À chaque fois qu'il y a des événements mondiaux, l'aviation privée connaît un petit regain d'activité », observe Jason Middleton, propriétaire de Silver Air Private Jets, évoquant aussi bien la guerre en Iran que la pandémie de Covid-19 ou les crises politiques en Amérique du Sud. « C'est une question de sécurité... Les gens se sentent en sécurité lorsqu'ils ont le contrôle. »

Air Canada – Avianca – GOL : vers une coentreprise transaméricaine avec partage de revenus

Air Journal - 9 juin 2026

Signé à Rio de Janeiro le 7 juin 2026, un protocole d'entente entre Air Canada et Abra Group, maison mère d'Avianca et de GOL, esquisse un partenariat de long terme appelé à redessiner les liaisons entre le Canada, l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud.

Le texte, qui prévoit un partage de revenus et une coentreprise sur certaines routes, doit encore être transformé en accords définitifs et validé par les autorités de régulation des deux continents.

Un protocole d'entente à portée stratégique

Air Canada et Abra Group ont annoncé la signature d'un Memorandum of Understanding (MoU) visant à « développer un partenariat stratégique large et de long terme » entre le transporteur canadien et le groupe latino-américain. Abra regroupe notamment les marques Avianca (Colombie) et GOL (Brésil), ainsi qu'une participation stratégique dans la compagnie charter espagnole Wamos Air et les programmes de fidélité LifeMiles et Smiles.

Selon le communiqué publié par Air Canada, ce MoU « crée une voie vers un partenariat stratégique » et un possible accord de co-entreprise sur certaines liaisons entre le Canada et

l'Amérique latine, incluant un partage de revenus et une intégration commerciale plus poussée, notamment via l'extension des accords de partage de codes et la coordination des ventes et de la distribution. Tout accord définitif restera cependant conditionné à la négociation de la documentation finale et à l'obtention des autorisations réglementaires nécessaires.

Objectif : « déverrouiller les Amériques »

Dans le communiqué, Mark Galardo, vice-président exécutif et directeur commercial d'Air Canada, également président de la division cargo, présente l'accord comme un levier pour renforcer la présence du transporteur canadien dans la région. « Air Canada et Abra Group jettent les bases d'un partenariat renforcé qui permettra de déverrouiller davantage les Amériques », affirme-t-il, soulignant que l'Amérique latine constitue « un composant en forte croissance et stratégique » du réseau international d'Air Canada.

Pour Angus Clarke, Chief Commercial Officer d'Abra, « cet accord jalon avec Air Canada renforce notre ambition de redéfinir la connectivité à travers les Amériques et au-delà ». Il insiste sur la mise en place de réseaux « intégrés et fluides » destinés à « rapprocher les personnes, les cultures et les économies » de l'hémisphère occidental, avec la promesse de nouvelles opportunités pour les passagers, les partenaires et les territoires desservis.

Connectivité accrue entre Canada et Amérique latine

Au cœur de ce projet figure l'amélioration de la connectivité entre les hubs canadiens d'Air Canada (Montréal, Toronto, Vancouver) et les principaux marchés latino-américains desservis par Avianca et GOL. L'objectif affiché est d'élargir l'accès aux marchés d'Amérique centrale et du Sud, mais aussi à une sélection de destinations internationales au-delà des Amériques, via les plateformes de correspondance canadiennes.

Concrètement, les deux groupes prévoient d'étendre et de rationaliser leurs accords de partage de codes, de coordonner leurs politiques commerciales, et de travailler à une coentreprise sur des lignes Canada–Amérique latine jugées stratégiques. Cette coentreprise, si elle est validée, permettrait une planification conjointe du réseau, une optimisation des horaires et un partage des revenus sur les routes concernées, à l'image des co-entreprises déjà existantes d'Air Canada avec d'autres partenaires transatlantiques ou transpacifiques.

Expérience passager : correspondances simplifiées et fidélité renforcée

Pour les passagers, Air Canada et Abra promettent une expérience plus homogène sur l'ensemble de leurs réseaux. Le projet inclut la coordination des services aéroportuaires, la mise en place de correspondances plus fluides, l'alignement des politiques bagages et une meilleure gestion des irrégularités d'exploitation (IRROPS).

Les programmes de fidélité Aeroplan, LifeMiles (Avianca) et Smiles (GOL) devraient également être davantage intégrés, avec des possibilités accrues d'accumuler et d'utiliser des points sur les vols des différents transporteurs. « Nous entendons renforcer la coopération en matière de fidélisation, avec plus d'opportunités de cumul et d'échange et une meilleure reconnaissance sur les deux réseaux », précise Air Canada dans son communiqué.

Un volet cargo pour accompagner les flux commerciaux

Le protocole d'entente ne se limite pas au segment passagers : Air Canada Cargo et les activités fret d'Abra entendent approfondir leur coopération pour mieux capter les flux commerciaux croissants entre le Canada et l'Amérique latine. Les deux groupes prévoient d'« explorer une collaboration accrue » afin de proposer des solutions plus intégrées et efficaces sur les principaux marchés de fret des Amériques.

Air Canada opère déjà un réseau cargo mondial, via ses avions voyageurs et ses avions tout-cargo, et voit dans l'axe Amérique latine-Canada un vecteur de croissance, notamment pour les produits périssables, pharmaceutiques et industriels. Du côté d'Abra, les opérations fret d'Avianca et de GOL, adossées à une flotte dépassant les 300 appareils et à une présence dans plus de 145 destinations, offrent un maillage fin des marchés colombien, brésilien et régionaux.

Air Canada accélère en Amérique latine

Ce projet de partenariat intervient alors qu'Air Canada est engagée depuis plusieurs saisons dans une expansion soutenue vers l'Amérique latine. La compagnie a notamment repris ses vols vers Lima (LIM) depuis Montréal et Toronto, a renforcé ses dessertes de Santiago du Chili (SCL) et de Rio de Janeiro (GIG), et a ajouté de nouvelles liaisons vers Belize, Puerto Escondido ou Tepic.

Pour la saison hiver 2025-2026, Air Canada annonçait offrir plus de 80 000 sièges hebdomadaires vers 52 destinations en Amérique latine et dans les Caraïbes, avec plus de 55 vols quotidiens, constituant son offre « soleil » la plus étoffée de son histoire. Quito (UIO), en Équateur, doit rejoindre le réseau long-courrier de la compagnie avec des liaisons au départ de Montréal et de Toronto à partir de l'hiver 2026-2027, opérées en Boeing 787-8.

Ricardo Moraes

Airbus en quête d'un cloud souverain pour protéger ses données sensibles

La Tribune - 10 juin 2026

D'ici cet été, l'avionneur sélectionnera une ou deux entreprises sur des critères drastiques : la garantie d'un cloud de droit européen, fiable, technologiquement en pointe sous tous ses aspects et au coût prévisible sur une longue durée. Un vrai défi.

Les données confidentielles de R&D pour les prochaines générations d'avions, le contenu confidentiel des contrats de ses clients comme ceux de ses fournisseurs, les informations sensibles liées à la cybersécurité... Airbus s'apprête à transférer dans le cloud toutes ses données ultra-critiques – relatives à ses activités civiles – qui étaient jusque-là hébergées dans ses serveurs. Un transfert à haut risque initié en janvier dernier, via un appel d'offres, qui s'achèvera d'ici cet été avec la sélection d'un ou deux heureux élus. Une gageure pour le numéro un mondial de l'aéronautique, tant ce futur cloud doit répondre à des exigences de souveraineté.

Pourquoi se lancer dans une telle migration de haut vol ? « Les fournisseurs de solutions logicielles offrent de moins en moins de solutions que l'on peut héberger dans nos data

centers, ils poussent à ce que nous passions par des clouds », explique Catherine Jestin, directrice du numérique chez Airbus. Pour les SAP, Dassault Systèmes et autres Siemens, cela permet de n'avoir à maintenir qu'une seule version de leurs solutions. Et avec l'hébergement, ils accèdent en outre à un revenu supplémentaire et plus prédictible.

Pour l'heure, la grande majorité des quelque 6.000 applications informatiques d'Airbus – servant à toutes les fonctions de l'entreprise – est hébergée sur des serveurs, au sein de data centers localisés sur les sites d'Airbus, comme, par exemple, à Toulouse, Hambourg (Allemagne), Filton (Royaume-Uni), Getafe (Espagne), Montréal (Canada), Mobile (États-Unis), ou encore Tianjin (Chine). Environ 30 % de ces applications, telles Google Meet, Salesforce ou encore Skywise sont déjà hébergées dans des clouds publics.

Un hébergement sur le sol européen

« On utilise, pour ces applications, Google Cloud et Amazon Web Services, qui sont publics mais néanmoins hautement sécurisés, précise Catherine Jestin. Les data centers qui hébergent nos données sont en Europe et ces entreprises n'ont pas accès à ces données, qui sont encryptées. » Airbus vise à l'avenir une approche hybride pour le stockage de ses données, reposant à la fois sur des clouds publics, pour les données non critiques, et des clouds souverains pour les données sensibles.

L'enjeu, pour l'avionneur, est donc de s'atteler au stockage de ses données sensibles dans des clouds dits de confiance. Premier critère incontournable de souveraineté : les données ne peuvent être soumises aux lois extraterritoriales. En clair, l'hébergement doit être assuré sur le sol européen et l'entreprise être de droit européen.

Alors que les États-Unis et la Chine, où se trouvent les concurrents d'Airbus, se livrent à une bataille économique de plus en plus rude, impossible pour le groupe européen de risquer une saisie de ses données. En outre, l'avionneur ne peut s'exposer à une interruption de services. « Il faut que l'entreprise qui opère et maintient le cloud au quotidien ait les moyens d'assurer la continuité des services dans la durée pour que nous ayons toujours accès à nos applications et à nos données », résume Catherine Jestin.

Également dans la ligne de mire d'Airbus pour effectuer son choix : des éléments de souveraineté économique et technologique. L'avionneur exige une prédictibilité de ses coûts. Autrement dit, il veut pouvoir définir des contrats de longue durée, sur 10 ans, par exemple, avec une clause de revue tous les 3 ans. L'intérêt ? Garder en permanence entre 7 et 10 ans de visibilité, histoire d'anticiper le coût du service et, le cas échéant, d'avoir le temps de choisir un autre partenaire.

Ce n'est pas tout. « Dans l'idéal, nous cherchons aussi une entreprise qui aurait la maîtrise technique de toutes les couches de son cloud, des puces, en passant par les serveurs, les équipements réseaux, les bases de données ou bien encore les systèmes d'exploitation, affirme Catherine Jestin. Aujourd'hui, ces technologies sont très majoritairement américaines, cela va donc prendre un petit peu de temps avant que l'Europe puisse développer des alternatives crédibles sur toutes les couches. »

Les prétendants se bousculent, mais la sélection est sévère

Certes, les prétendants se sont bousculés depuis le lancement de l'appel d'offres, s'érigeant en alternatives crédibles face aux géants américains Google, Microsoft et Amazon. Airbus a

passé en revue une cinquantaine d'expressions d'intérêt. Parmi les entreprises consultées, selon nos informations : OVHcloud, Scaleway, Cloud Temple, Schwarz, Ionos, T-Systems, Outscale, SAP, Numspot, Thales et Google (S3NS), Orange, CapGemini et Microsoft (Bleu), AWS ESC, UpCloud ou encore Exoscale...

L'avionneur a ensuite établi une liste d'une dizaine d'entreprises répondant à ces critères et, à ce jour, la moitié d'entre elles a été retenue. « Concernant les offres comprenant un acteur américain, nous devons encore clarifier la situation, admet Catherine Jestin. Il faut nous assurer que les lois extra-territoriales ne peuvent avoir aucun impact. Nous devons aussi avoir la certitude qu'en cas de départ du partenaire américain, les patches de sécurité et les évolutions techniques seront toujours assurées. »

Le géant aéronautique européen est bien conscient d'avoir fixé la barre très haut dans sa recherche d'un cloud souverain. « Notre initiative vise aussi, justement, à essayer de faire émerger des champions européens qui, demain, vont pouvoir investir progressivement pour reprendre le contrôle technique de chacune des couches », soutient Catherine Jestin. Et la dirigeante de glisser que Bull commence, par exemple, à fabriquer ses propres puces, quand OVH produit ses serveurs. « En donnant un volant d'affaires à des compagnies européennes, cela peut aussi aider à faire émerger une filière de cloud souverain. Je ne rêve que d'une chose, c'est qu'un jour on voit apparaître des champions européens dans le domaine du cloud. » Pas de doute, Airbus a bien la tête dans les nuages.

Olivier James

La « Team Gen 6 », cette alliance menée par Airbus qui veut rebâtir sur les cendres du SCAF

Les Echos - 9 juin 2026

Avec sept autres entreprises engagées sur l'avion de combat du futur, presque toutes allemandes, le géant mondial de l'aéronautique se dit prêt à faire une offre en faveur de la poursuite du projet.

Airbus n'a pas perdu de temps. L'avion de combat du futur à peine enterré, Friedrich Merz doit planter le dernier clou dans le cercueil du SCAF mercredi au salon ILA de Berlin. Mais l'industriel a déjà présenté son plan B, avec un nom de code tout trouvé : la « Team Gen 6 », en référence à l'avion de 6e génération.

Une alliance de huit entreprises, qui rassemble, sous la direction du géant mondial de l'aéronautique Airbus, le missilier européen MBDA et les allemands Diehl, MTU, Liebherr, Autoflug, Rohde & Schwarz et Hensoldt, se dit prête à faire une offre en faveur de la poursuite du projet.

Les fédérés devaient initialement officialiser leur prise de position jeudi, au même salon ILA que Friedrich Merz. Mais l'acte de décès prématuré du système de combat les a conduits à sortir en partie de leur réserve. Ils ont déjà transmis leur proposition au gouvernement allemand.

L'alliance va dans le sens de ce que Berlin entend négocier avec Paris au prochain sommet franco-allemand de juillet : préserver « un petit nombre de projets réalistes et pertinents » autour des systèmes de l'avion de combat.

« Un effort de lobbying »

« Ce n'est pas un consortium ou une alliance industrielle, mais un effort de lobbying conjoint », fait-on savoir au sein de l'alliance. Pour preuve, elle n'a pas de consistance juridique et elle ne comprend pas d'industriel espagnol, pourtant partenaire (souvent oublié) du SCAF.

L'initiative relève plus de celle déjà lancée lors des derniers soubresauts du projet. La BDLI (Association allemande des industries aérospatiales) avait notamment mené campagne en novembre contre Dassault, agitant le chiffon rouge. La « production d'avions de chasse en Allemagne [serait] menacée » si le concepteur d'avion de chasse obtenait satisfaction sur la gouvernance, poussait-elle, avant de plaider avec le puissant syndicat IG Metall en février pour une solution à deux avions.

« L'objectif est de faire une offre en faveur de la suite du projet SCAF, même sans Dassault », assure une source industrielle proche du dossier. Les entreprises présentes dans le projet veulent s'assurer que ses composantes seront maintenues, qu'il s'agisse du cloud, des drones, du moteur (MTU) ou des capteurs (Hensoldt) par exemple.

Quid des Français ?

Après environ 3 milliards d'euros dépensés ces neuf dernières années, il serait dommage de remiser les monceaux d'études au placard. D'autant que Berlin a un budget de défense confortable à déployer.

Surtout, il faudra bien, en Allemagne comme en France, trouver un successeur à l'Eurofighter, même si entre-temps des acquisitions de F-35 ne sont pas exclues. « Il ne s'agit pas d'une alternative au SCAF, mais d'une proposition de maintenir le programme, y compris avec d'autres partenaires. Ces compétences seront de toute façon nécessaires à l'avenir », ajoute cette source.

Reste qu'à ce stade, côté français, aucune initiative similaire d'alliance n'a été mise en avant. Il n'est pas clair non plus si d'autres entreprises affiliées à la France comme MBDA ont rejoint également la « Team Gen 6 ». Safran, par exemple, étroitement lié à MTU sur les moteurs, ne semblait pas avoir pris position.

Anne Drif, Thibaut Madelin

