

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 21 juillet 2026 :

- **Guerre au Moyen-Orient : Ryanair en difficulté malgré une hausse du nombre de passagers**
- **L'UE étendra la taxe carbone aux vols internationaux de moins de 5.000 km dès 2029**
- **Trafic en plein essor en Chine, livraisons concentrées en Amérique du Nord : la vision 2045 d'Embraer**
- **« On veut être ce leader européen du tourisme de proximité » : comment Pierre & Vacances-Center Parcs voit l'avenir avec Mubadala Capital**
- **Farnborough : le loueur japonais SMBC Aviation Capital commande 100 Boeing 737 MAX le matin et 100 Airbus A320neo l'après-midi**
- **Riyadh Air privilégie Boeing à Airbus**



Guerre au Moyen-Orient : Ryanair en difficulté malgré une hausse du nombre de passagers

Les Echos – 20 juillet 2026

Malgré une légère augmentation de son chiffre d'affaires, Ryanair voit ses bénéfices diminuer drastiquement. La compagnie aérienne européenne est plombée par l'augmentation du prix du carburant.

A l'instar des compagnies aériennes du monde entier chahutées par la volatilité des cours du pétrole - et la hausse consécutive des prix du kérosène -, Ryanair, première du secteur à présenter ses résultats trimestriels, affichait triste mine ce lundi matin à l'ouverture des cotations en Bourse. Le cours de l'action Ryanair a en effet accusé une baisse de 6,7 % depuis la mi-avril, alors qu'elle avait déjà baissé de 3 % en janvier lors de l'annonce de ses résultats annuels.

En cause, le conflit au Moyen-Orient qui a grignoté ses résultats. Au 30 juin, Ryanair a enregistré un bénéfice de 538 millions d'euros, contre 820 millions d'euros à la même période de l'année dernière. Soit une baisse drastique de 34 %.

Sur le trimestre clôturé au 30 juin 2026, le chiffre d'affaires de la compagnie low cost a stagné (+1 %), passant de 4,34 milliards d'euros à 4,38 milliards d'euros au 30 juin 2026.

Plus de passagers, moins de profit

Dans le détail, le nombre de passagers a augmenté de 6 % entre juin 2025 et juin 2026. Pendant que les coûts opérationnels de la compagnie ont sensiblement grimpé (+11 %) au cours de la même période.

Lundi, lors d'une conférence devant les investisseurs, le directeur général de Ryanair, Michael O'Leary a admis qu'une incertitude planait sur le secteur et a détaillé le plan d'action immédiat de la compagnie qu'il pilote : « Les prix du carburant sont très volatils. Nous misons sur des avions qui les utilisent plus efficacement, en consommant 20 % de moins et comprenant 20 % de places passagères supplémentaires. »

Michael O'Leary poursuit : « Nous avons 130 nouveaux itinéraires, donc la croissance continue. » Il est cependant difficile de prévoir la fin d'année, reconnaît-il. Selon lui, les usagers sont de plus en plus hésitants à prendre l'avion, et réservent davantage à la dernière minute, ce qui réduit la visibilité sur les revenus futurs, notamment pour l'hiver prochain.

D'ailleurs, les prix des billets - qui avaient augmenté de 8 % fin 2025 - sont également susceptibles d'être ajustés à la hausse pour les passagers, au début de l'année scolaire, en fonction des réservations en août et en septembre. La compagnie refuse toutefois de se prononcer fermement sur ce dernier point, même si l'augmentation est l'issue la plus probable.

Tout le secteur est touché

La persistance des frappes menées par Washington et par Téhéran, et l'arrêt quasi complet du trafic dans le détroit d'Ormuz qui en résulte, inquiète les investisseurs et analystes. Certains évoquent à nouveau des cours qui avoisineraient prochainement les 100 dollars le baril.

Pourtant, Ryanair devrait être quasiment hermétique à ces variations de coûts, en raison de sa couverture carburant qui assure les risques de variations de prix à hauteur de 80 % du kérosène qu'elle consomme. De nombreuses compagnies aériennes européennes ont d'ailleurs recours à un tel dispositif d'assurance pour sécuriser leurs coûts opérationnels. En somme, la perte de 34 % de bénéfices de Ryanair au 30 juin 2026 s'explique donc par l'impact des variations de prix sur les 20 % de son coût total d'énergie non couverts par cette assurance.

Clémence Fourel

L'UE étendra la taxe carbone aux vols internationaux de moins de 5.000 km dès 2029

Déplacementspros - 20 juillet 2026

Malgré une levée de boucliers des transporteurs européens, Bruxelles confirme l'extension du système européen d'échange de quotas d'émissions (ETS) aux vols internationaux de moins de 5.000 km.

Bruxelles renforce sa politique climatique dans l'aérien en dépit de la levée de boucliers d'acteurs du secteur. Dès 2029, l'Union européenne étendra le système européen d'échange de quotas d'émissions (ETS) aux vols internationaux de moins de 5.000 km. Jusque-là et en raison d'une dérogation, ce mécanisme de tarification carbone en vigueur depuis 2012 concernait uniquement les vols intra-européens.

Désormais, une liaison entre Paris et Istanbul sera soumise à ces coûts tandis que les trajets plus longs, comme ceux opérés vers Tokyo, la Chine ou New York, resteront exemptés de la mesure. La Commission Européenne précise que les vols en jet privé sont également soumis à cette taxation.

15 milliards d'investissement dans les SAF

Dès sa genèse, le projet a suscité une vive opposition de la part des transporteurs aériens européens fédérés, entre autres, au sein de l'alliance DESTINATION 2050 ou de l'association A4E (Airlines for Europe). Les compagnies aériennes voient notamment dans cette approche unilatérale un risque de nuire à la compétitivité européenne au profit d'acteurs étrangers, non-soumis aux mêmes restrictions. Face à ce constat, l'industrie appelle à renforcer le CORSIA, le mécanisme de compensation carbone de l'aviation internationale piloté par l'OACI. Si l'Europe donne la priorité à ce type d'accords multilatéraux elle est toutefois tenue d'étudier une tarification du carbone plus large si les efforts mondiaux s'avèrent insuffisants. Auquel cas, l'UE pourrait, dès 2032, étendre ces redevances à tous les vols internationaux au départ, quelle que soit la distance parcourue. Reste à voir si une nouvelle levée de boucliers des patrons de l'aviation poussera Bruxelles à reconsidérer la mesure.

En parallèle, et pour aider l'industrie à poursuivre sa transition écologique, l'Europe prévoit d'injecter 15 milliards d'euros entre 2029 et 2040 pour soutenir la production des carburants durables (SAF). Soit dix fois plus que les 1,5 milliard d'euros déjà investis déjà sur une période de huit ans.

"Le message que nous adressons aujourd'hui est très clair : privilégiez l'électricité aux combustibles fossiles. Privilégiez les électrons verts, produits localement et moins chers, aux molécules noires, importées et coûteuses. Privilégiez l'indépendance à la vulnérabilité. Une transition accélérée vers les énergies propres, associée à l'électrification, est la réponse aux

défis auxquels l'Europe est confrontée en matière de sécurité, de compétitivité et de décarbonisation", commente Dan Jørgensen, commissaire chargé de l'énergie et du logement, dans un communiqué. La proposition législative concernant l'évolution du système d'échange de quotas d'émission est attendue au troisième trimestre 2026.

Hugo Pellegrin

Trafic en plein essor en Chine, livraisons concentrées en Amérique du Nord : la vision 2045 d'Embraer

AirJournal - 20 juillet 2026

L'avionneur brésilien Embraer anticipe une demande de 8 500 nouveaux jets commerciaux de moins de 150 sièges d'ici 2045, pour une valeur estimée à 650 milliards de dollars, portée par la croissance du trafic en Chine et en Asie-Pacifique tandis que l'Amérique du Nord restera le premier marché en livraisons.

Embraer affine sa vision du marché régional

Publié depuis São José dos Campos, les projections 2026 d'Embraer se concentrent sur les avions à réaction de moins de 150 sièges, donc au cœur du segment adressé par la famille E-Jet E2. Selon l'étude, 8 500 jets seront livrés entre 2025 et 2045, pour une valeur totale de 650 milliards de dollars, hors turbopropulseurs, alors que les précédentes éditions d'Embraer incluaient également les avions turbopropulseurs pour aboutir à une demande globale de 10 500 appareils.

Dans l'introduction du rapport, Arjan Meijer, président d'Embraer Commercial Aviation, insiste sur l'impact des mutations économiques et géographiques sur les réseaux aériens. « L'expansion de pôles industriels avancés et de chaînes de valeur régionales génère une demande soutenue pour des liaisons efficaces et fréquentes entre de nouveaux centres économiques », explique-t-il, en ajoutant que l'évolution des préférences des voyageurs, notamment dans le tourisme, accroît le besoin de desservir plus finement les marchés secondaires avec des avions de moins de 150 sièges.

Croissance du trafic : Chine en tête, Europe en retrait

Le trafic passagers mondial, mesuré en kilomètres-passagers payants (RPK), devrait progresser en moyenne de 3,7% par an jusqu'en 2045, une hypothèse légèrement plus prudente que les 3,9% retenus dans les projections 2025 du constructeur. La Chine affiche le plus fort taux de croissance, à 5,2% par an, devant le Moyen-Orient (4,6%), l'Afrique (4,4%), l'Amérique latine et les Caraïbes (4,3%), l'Asie-Pacifique (4,1%), l'Europe (2,7%) et l'Amérique du Nord (2%).

En termes de part de trafic, l'Asie-Pacifique et la Chine représenteront à elles seules 40% des RPK en 2045, tandis que l'Europe et l'Amérique du Nord ne pèseront plus que 37% réunies. Cette bascule confirme la montée en puissance des marchés asiatiques et renforce le rôle des appareils de capacité intermédiaire, capables d'ouvrir ou densifier des lignes régionales et domestiques à forte fréquence.

Livraisons par région : l'Amérique du Nord reste le premier débouché

Malgré cette dynamique asiatique, Embraer estime que l'Amérique du Nord demeurera le plus grand marché pour les jets de moins de 150 sièges sur les vingt prochaines années. Sur les 8 500 appareils prévus, 2 670 seraient livrés aux compagnies nord-américaines, soit 31% du total, devant l'Europe et la Communauté des États indépendants (1 870 jets, 22%), la Chine (1 470, 17%), l'Asie-Pacifique hors Chine (1 050, 13%), l'Amérique latine (740, 9%), l'Afrique (370, 4%) et le Moyen-Orient (330, 4%).

Ces projections confirment le poids persistant du marché nord-américain dans le segment régional, porté par le renouvellement des flottes de jets de 70 à 120 sièges. Elles illustrent également la stratégie d'Embraer, qui voit dans ces besoins de remplacement et de croissance un vivier pour sa famille E2 et pour les éventuelles conversions en appareils cargo, un segment également analysé dans le rapport.

Les chiffres des projections 2026 s'inscrivent dans la continuité des précédentes études du constructeur, qui anticipaient déjà une demande quasi stable en nombre d'appareils de moins de 150 sièges sur 20 ans, mais avec un mix légèrement différent entre jets et turbopropulseurs.

À l'approche de Farnborough, ces nouvelles perspectives confèrent à Embraer des arguments supplémentaires pour promouvoir ses E-Jets E2 auprès des compagnies à la recherche de solutions efficaces pour densifier leurs réseaux tout en maîtrisant leurs coûts unitaires.

Ricardo Moraes

« On veut être ce leader européen du tourisme de proximité » : comment Pierre &

Les Echos - 20 juillet 2026

Le rachat du groupe Pierre & Vacances-Center Parcs par Mubadala Capital se précise. Quelles sont les pistes de développement pour le groupe français de tourisme ? Entretien avec Franck Gervais, directeur général de PVCP et Antoun Ghanem, responsable du private equity européen chez Mubadala Capital.

Une page s'apprête à se tourner chez Pierre & Vacances-Center Parcs (PVCP), avec l'accord de « rapprochement » annoncé lundi entre le groupe touristique et la société d'investissement Mubadala Capital, valorisant cet acteur historique à environ 1 milliard d'euros. Entretien avec Franck Gervais, directeur général de PVCP et Antoun Ghanem, responsable du private equity européen chez Mubadala Capital.

Pourquoi est-ce le bon moment pour changer d'actionnaire ?

Franck Gervais : Le groupe est dans une démarche qui a été lancée il y a un an pile par le conseil d'administration, en disant : « Où va aller le groupe dans cinq ans, six ans ? » On s'est projeté à l'horizon 2030, toujours en voulant être ce leader européen du tourisme de proximité. La conclusion a été de dire que le groupe a besoin d'un actionnaire de long terme et qui a les moyens de l'accompagner dans son développement.

Un exemple pour l'exprimer : nous visons 270 millions d'euros d'Ebitda à l'horizon 2030. Ce 270, il était réduit à 240 si on restait avec les actionnaires existants, davantage court-termistes. L'expertise de Mubadala Capital, et le positionnement de long terme sont clés

pour notre prochaine phase de développement, nous offrant de la stabilité et de la flexibilité pour investir.

En quoi le groupe PVCP rentre-t-il dans la politique d'investissement de Mubadala Capital ?

Antoun Ghanem : Le secteur de l'hospitalité, des loisirs de proximité, nous le connaissons bien au travers de notre investissement dans Looping [groupe français de parcs de loisirs, NDLR]. On a illustré notre pratique partenariale, dans les moments de croissance, et aussi lorsque les choses ne vont pas bien.

Nous avons identifié que le groupe Pierre & Vacances-Center Parcs avait atteint un point d'inflexion, après avoir exécuté son plan de réinvention. Enfin, nous avons passé du temps avec Franck et son équipe. Notre investissement dépend de cet esprit de partenariat avec le management, sa capacité à évoluer et à exécuter sur les nouveaux plans de croissance.

Quelles sont vos priorités pour le groupe ?

A. G. : L'expérience des visiteurs, c'est primordial pour nous. Nous voulons encore renforcer la proposition de valeur du groupe, dans la qualité des destinations proposées, qui est déjà assez attractive, avec cette double ligne directrice du tourisme familial et de proximité.

F. G. : Il y a aujourd'hui une mutation du tourisme qui s'est accélérée avec le Covid, et un besoin de proximité géographique et humaine. En moyenne, nos clients sont à 300, 500 kilomètres maximum de chez eux quand ils viennent en vacances. Notre clientèle privilégiée est classique, c'est la famille avec deux enfants qui vient passer quatre jours chez Center Parcs, une semaine sur le littoral chez Pierre & Vacances ou bien à la montagne, l'été ou l'hiver.

Comment cela va-t-il se décliner dans vos investissements ?

F. G. : D'abord, nous voulons continuer d'investir dans la qualité de l'accueil assuré par nos équipes, qui est déjà l'item le mieux noté par nos clients. Ensuite, il faut réaliser des rénovations régulières pour maintenir la qualité de notre parc. 60 % des appartements Pierre & Vacances sont déjà rénovés, et nous aimerions monter à 80 %.

Nous travaillons également sur la montée en gamme. Plus de deux tiers de nos cottages chez Center Parcs sont aujourd'hui VIP et premium. L'expérience, c'est aussi ce que les clients vont vivre : les activités qu'on leur propose, les moments qu'ils vont passer dans nos restaurants, les espaces aquatiques. Avant, Center Parcs sous-traitait les activités loisirs à un partenaire. Il y a dix-huit mois, nous les avons rachetées et nous les avons intégrées, et plus récemment, en France.

La montée en gamme est-elle compatible avec une offre touristique accessible ?

F. G. : Nos clients nous demandent une offre plus attractive, avec plus de services, la possibilité d'aller au spa ou d'avoir une voiturette. Et pour capter de nouveaux publics, on voit clairement que cette montée en gamme est nécessaire, d'autant qu'il s'agit d'une tendance de fond du secteur. Cela ne nous empêche pas de conserver des prix abordables.

En moyenne, chez Center Parcs, une nuitée pour quatre personnes coûte à peu près 200 euros. Si vous voulez faire des activités et aller au restaurant, il faut compter un peu plus.

Cette offre intégrée est 30 % moins chère pour nos clients que s'ils devaient constituer eux-mêmes une offre équivalente.

Center Parcs est-il prioritaire dans votre développement ?

F. G. : Center Parcs assure environ 70 % de la création de valeur du groupe. Nos quatre marques ont aujourd'hui des Ebitda positifs. Et elles ont une vraie complémentarité sur le spectre du tourisme de proximité. Center Parcs, c'est la campagne, Pierre & Vacances, le littoral et la montagne, Maeva le littoral côté camping et la location entre particuliers, et Adagio le tourisme urbain.

A. G. : Nous voyons une véritable valeur dans le portefeuille actuel du groupe. Les quatre marques sont cohérentes entre elles et offrent une complémentarité qui constitue un facteur de résilience dans un marché du tourisme en évolution.

Quelles sont vos ambitions internationales ?

F. G. : L'Europe est notre zone de prédilection. Récemment, Maeva s'est développée aux Pays-Bas en rachetant Vacansoleil. Pierre & Vacances a une part importante de clientèle britannique et néerlandaise pour le ski. Et Center Parcs a ouvert un site au Danemark l'an passé. Nous avons encore beaucoup de potentiel de développement dans les Alpes, en Suisse, en Autriche, en Italie et dans les pays nordiques.

Envisagez-vous de vous installer au Moyen-Orient ?

A. G. : Ce n'est pas un aspect stratégique dans notre thèse d'investissement. Mais si l'équipe de management de Franck estimait que c'est un moyen de créer de la valeur, on pourrait le considérer.

Edouard Lederer et Julie Sarfati

Farnborough : le loueur japonais SMBC Aviation Capital commande 100 Boeing 737 MAX le matin et 100 Airbus A320neo l'après-midi

Air & Cosmos - 20 juillet 2026

Au premier jour du salon Aéronautique de Farnborough au Royaume-Uni, Boeing a dégainé une grosse commande de 100 Boeing 737 MAX pour le compte de SMBC Aviation Capital. Une belle entrée en matière.

La compétition des contrats est lancée à Farnborough, salon aéronautique dans la campagne anglaise, avec une ouverture du feu par Boeing, qui annonce aujourd'hui une grosse commande de 100 Boeing 737 MAX par SMBC Aviation Capital. Le montant du contrat n'a pas été communiqué. L'avionneur américain a également annoncé une commande de 28 Boeing 787 Dreamliner par Riyadh Air.

La commande inclut 40 Boeing 737-8 et 60 Boeing 737-10. C'est la première fois que SMBC Aviation Capital, client fidèle qui a déjà commandé 350 Boeing 737 MAX, achète du 737-10. Parmi les principales plateformes de locations d'avions commerciaux (une flotte de 1700 appareils), le groupe irlandais est propriété du consortium japonais Sumimoto Mitsui Banking Corporation. Sa commande de 60 Boeing 737-10, les avions monocouloirs les plus capacitaires de la famille (230 sièges) répond à la demande du marché cherchant les avions

au meilleur rapport coût-efficacité, alors que les coûts généraux sont montés avec la guerre au Moyen-Orient. Les sociétés de leasing comme Aviation Capital doivent donc adapter leur flotte en conséquence.

Mise à jour : Aux commandes passée par Aviation Capital et Riyadh Air, s'ajoute un contrat portant sur 20 Boeing 787-10 Dreamliner pour le compte de Philippines Airlines, dont 15 fermes.

Airbus en attente

En plus des 787 Dreamliner, Riyadh Air a commandé 6 Airbus A350-1000. Une faible entrée en matière en cette matinée du premier jour de salon à Farnborough. L'avionneur européen n'est toutefois pas en reste, avec une grosse commande de 95 appareils en Chine la semaine dernière, pour près de 15 Md€ : 15 Airbus A350-900 pour Air China, 40 Airbus A320neo pour sa filiale Shenzhen Airlines, et 40 Airbus A320neo pour Hainan Airlines. Les avions seront assemblés dans la ligne chinoise d'Airbus. Ils devront être livrés entre 2029 et 2032.

Mise à jour : Airbus a annoncé la commande par SMBC Aviation Capital de 100 A320 : 65 A320neo et 35 A321neo. Le bailleur d'avions commerciaux. En plus de représenter près de 20 % du carnet de commandes de Boeing 737 MAX, Aviation Capital est aussi un très bon client d'Airbus, avec près de 900 avions commandés.

Daniel Chrétien

Riyadh Air privilégie Boeing à Airbus

Tourmag - 20 juillet 2026

Lors du salon aéronautique de Farnborough, la jeune compagnie saoudienne Riyadh Air a officialisé l'extension de ses commandes auprès des deux géants mondiaux de la construction aéronautique.

La compagnie saoudienne Riyadh Air a profité du salon de Farnborough pour accroître simultanément ses commandes auprès de Boeing et d'Airbus.

Le transporteur a concrétisé l'achat de 28 Boeing 787 supplémentaires et de six Airbus A350-1000. Cette double opération vise à préparer l'expansion de son réseau long-courrier vers plus de 100 destinations internationales d'ici à 2030.

Dans le cadre de l'accord conclu avec le constructeur américain Boeing, la compagnie concrétise des options posées en 2023 pour 28 appareils.

Cet engagement comprend la conversion de 20 options vers la version 787-10, intégrant ainsi pour la première fois le plus grand modèle de la famille Dreamliner au sein de sa flotte. Une fois les processus finalisés, le portefeuille de commandes fermes du transporteur atteindra un total de 67 Boeing 787.

Riyadh Air aura 67 Boeing contre 50 Airbus

En parallèle, Riyadh Air consolide son partenariat avec l'avionneur européen Airbus en confirmant l'achat de six A350-1000.

L'accord s'inscrit dans le cadre de l'engagement initial pris en 2025, portant sur une capacité maximale de 50 appareils.

Avec cette levée d'options, la compagnie porte à 31 le nombre total d'A350-1000 commandés fermement, devenant par la même occasion le premier opérateur de ce modèle en Arabie saoudite.

Ces investissements stratégiques doivent permettre à la compagnie de répondre à la hausse de la demande de transport de passagers et de fret.

Raphael Cornacchia

