

Revue de presse Aérien & Tourisme

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



Sommaire du 10 septembre 2026 :

- **Laurent PERRIER nommé Directeur général du Groupe Dubreuil Aéro Services**
- **La Compagnie ouvre une liaison 100 % classe Affaires entre New York et Düsseldorf**
- **Google réduit certaines fonctionnalités de recherche voyage en Europe**
- **Groupe ADP : les compagnies aériennes valident d'une courte tête le plan de régulation**
- **Royaume-Uni : plus de 1 500 vols annulés à cause d'une panne du contrôle aérien**
- **Japan Airlines investit discrètement dans la maison mère de Korean Air**

- **Boeing atteint 418 livraisons fin août, mais reste derrière Airbus**
 - **Voyage en Martinique : le tourisme reprend des couleurs, porté par le Canada et la croisière**
 - **Le groupe Salaün résiste avec une baisse d'activité de 5,1% en 2026**
 - **Où va le concept de low cost ?**
 - **En Chine, le train à grande vitesse rogne le marché des avions neufs, affirme Airbus**
-

Laurent PERRIER nommé Directeur général du Groupe Dubreuil Aéro Services

Tour Hebdo - 9 septembre 2026

Le groupe vendéen Dubreuil, propriétaire des compagnies Air Caraïbes et French bee renforce l'organisation de son pôle aérien en confiant à Laurent PERRIER la direction générale de Groupe Dubreuil Aéro Services

À compter du 16 septembre, Laurent PERRIER rejoindra le pôle aérien du groupe Dubreuil après un parcours riche au sein du groupe Air France-KLM, où il a développé une solide expérience du pilotage commercial et économique d'une compagnie aérienne, en France comme à l'international.

Ses différentes responsabilités lui ont permis d'acquérir une vision à 360° des leviers qui concourent à la performance d'une compagnie, de la définition de sa stratégie à la construction du Programme, jusqu'à l'optimisation des ventes, de la distribution, du Revenue Management et du Pricing.

Son arrivée intervient à un moment charnière, dans un environnement aérien toujours plus concurrentiel et volatil. Pour les deux compagnies du groupe Dubreuil, l'enjeu est en effet de savoir proposer, sur chaque marché, le bon programme, la bonne capacité et la bonne offre, au juste prix, tout en maximisant la valeur de chaque vol. Une équation complexe qui fait du Programme, du Pricing et du Revenue Management un levier stratégique majeur de leur performance.

Dans ses nouvelles fonctions, Laurent PERRIER aura ainsi pour mission de piloter et de faire progresser ces activités au sein des deux entreprises, en

s'appuyant sur l'expertise des équipes en place et en renforçant encore les synergies entre les compagnies sœurs.

Géry MORTREUX, directeur général du pôle aérien du groupe Dubreuil, déclare « Laurent PERRIER avec son expérience, son regard et son énergie sera précieux pour nos équipes et pour franchir ensemble une nouvelle étape dans le développement d'Air Caraïbes et de French bee ».

« Je suis très heureux », indique Laurent PERRIER, « de rejoindre les équipes d'Air Caraïbes et de French bee pour contribuer pleinement à leur dynamique commerciale. Ces deux compagnies ont de nombreux atouts et reposent sur des modèles solides et innovants. Je suis également très enthousiaste à l'idée de construire ensemble la poursuite de leur développement. »

La Compagnie ouvre une liaison 100 % classe Affaires entre New York et Düsseldorf

Tourmag - 9 septembre 2026

Une nouvelle porte d'entrée vers la Rhénanie-du-Nord-Westphalie

À partir du printemps 2027, La Compagnie reliera New York-Newark à Düsseldorf jusqu'à cinq fois par semaine. La compagnie française entend ainsi renforcer son réseau transatlantique et cibler notamment la clientèle d'affaires de la région Rhin-Ruhr.

La Compagnie poursuit le développement de son réseau transatlantique avec l'ouverture d'une nouvelle liaison entre l'aéroport de Newark (EWR), à New York, et Düsseldorf (DUS), à compter du printemps 2027.

La compagnie proposera jusqu'à cinq vols hebdomadaires durant la saison estivale, opérés en Airbus A321neo LR. La liaison sera la seule desserte sans escale entre New York et Düsseldorf à son lancement.

Pour La Compagnie, cette ouverture vise notamment le marché professionnel de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie, l'un des principaux pôles économiques européens.

Le Land compte plus de 24 000 entreprises internationales, dont environ 1 700 entreprises américaines. Düsseldorf constitue également un important centre pour les salons professionnels et plusieurs secteurs d'activité, parmi lesquels la mode, les télécommunications, les sciences de la vie et les technologies.

La liaison pourra également intéresser la clientèle loisirs. Düsseldorf constitue un point d'accès à la Rhénanie, ses villes historiques, ses vignobles et ses châteaux, mais aussi aux itinéraires de croisières fluviales sur le Rhin. Sa proximité avec les Pays-Bas et la Belgique élargit par ailleurs son bassin de clientèle potentiel.

Une offre exclusivement dédiée à la classe Affaires

Les passagers bénéficieront de l'expérience premium développée par La Compagnie, avec un accès aux salons à Düsseldorf et à Newark.

Düsseldorf, les voyageurs pourront utiliser le DUS Sky Lounge, tandis qu'à Newark, ils auront accès au Lounge&Co, le salon privé récemment rénové de la compagnie.

À bord de l'A321neo LR, l'ensemble des sièges se transforme en lits parfaitement horizontaux. L'offre comprend également le Wi-Fi haut débit gratuit et illimité, un système de divertissement, une franchise bagages ainsi que des menus saisonniers accompagnés de vins français et de Champagne.

Les billets et horaires sont d'ores et déjà disponibles à la vente sur le site de La Compagnie, via son centre d'appels et auprès des agences de voyages.

Un réseau transatlantique appelé à s'étoffer

L'ouverture de Düsseldorf s'inscrit dans la stratégie de croissance de La Compagnie, qui dessert actuellement Newark depuis Paris-Orly, Nice et Milan-Malpensa. La compagnie a également annoncé la prolongation de sa liaison New York-Nice durant la saison hivernale.

Son développement sera soutenu par l'arrivée d'un troisième Airbus A321neo LR en 2027, puis d'un quatrième A321neo XLR en 2028. Ces appareils doivent permettre à la compagnie d'accroître son autonomie et sa flexibilité opérationnelle.

La Compagnie met également en avant une réduction pouvant atteindre 30 % des émissions de CO₂ par rapport à sa flotte de génération précédente.

Amelia Brille

Google réduit certaines fonctionnalités de recherche voyage en Europe

Tourmag – 9 septembre 2026

mise en conformité au DMA

Google modifie sa recherche en Europe pour se conformer au DMA. Hôtels, vols et transports sont concernés.

Google a commencé à déployer, depuis le 8 septembre 2026, de nouvelles pages de résultats en Europe afin de se conformer au Digital Markets Act (DMA). Une évolution qui concerne notamment les recherches liées aux hôtels, vols et transports.

Google revoit la visibilité accordée à ses services comme Google Shopping, Google Flights et Google Hotels, jusqu'ici favorisés dans les résultats face à leurs concurrents.

Le groupe américain met désormais en avant une unité d'agrégation destinée aux agences de voyages en ligne, comparateurs et métamoteurs, à côté d'une unité dédiée aux fournisseurs directs. Les agrégateurs éligibles peuvent ainsi afficher leurs résultats, avec notamment photos, prix et informations sur les établissements.

En parallèle, certaines fonctionnalités sont réduites. Selon Reuters, les nouveaux résultats présentent notamment des modules avec moins de détails et les prix en temps réel ne sont plus affichés dans certains carrousels.

Google affirme que ces changements dégradent l'expérience utilisateur et pourraient favoriser les sites de comparaison comme Booking.com ou Expedia au détriment des entreprises disposant uniquement d'un lien direct.

Cette évolution intervient après l'amende de 460 millions d'euros infligée à Google en juillet par la Commission européenne pour avoir favorisé ses propres services dans les résultats de recherche. Le groupe disposait de 60 jours pour se mettre en conformité, sous peine de pénalités pouvant atteindre 5 % de son chiffre d'affaires mondial quotidien.

Google estime que ses précédentes adaptations au DMA ont déjà entraîné une baisse de 30 % du trafic gratuit et direct vers les entreprises européennes.

Depuis près de vingt ans, Google a accumulé 10,38 milliards d'euros d'amendes antitrust dans l'UE, selon Reuters.

Groupe ADP : les compagnies aériennes valident d'une courte tête le plan de régulation

Réunies en commission économique consultative, les compagnies aériennes ont finalement approuvé le Contrat de régulation économique du groupe.

C'est un avis consultatif seulement, mais qui pourrait être déterminant pour la suite du processus. Selon les informations rapportées par nos confrères des Echos, les compagnies aériennes ont validé, lundi 7 septembre, le projet de Contrat de régulation économique (CRE) du Groupe ADP.

18 millions de voyageurs supplémentaires

Sur les 19 membres appelés à voter dans le cadre de la Commission consultative économique (CoCoEco), le texte a recueilli huit voix pour, six contre et cinq abstentions. Ce scrutin valide ainsi le compromis conclu fin juillet entre l'État et le gestionnaires des plateformes parisiennes (Paris-Orly et Roissy-Charles de Gaulle), après de longs mois de discussions tendues.

Ce cadre pluriannuel prévoit 8,2 milliards d'euros d'investissements régulés sur huit ans. L'objectif : absorber jusqu'à 18 millions de voyageurs supplémentaires à l'horizon 2034, en privilégiant la modernisation et l'optimisation des terminaux existants. Le groupe a en effet écarté le projet d'un « Terminal 4 » à l'aéroport de Roissy, et mise sur des éléments comme la fluidité des contrôles aux frontières et la refonte des trieurs à bagages. Et pour financer ce chantier, les redevances des compagnies aériennes doivent bien augmenter. Une hausse moyenne originellement prévue à 2,6% au-dessus de l'inflation, finalement revue à la baisse et plafonnée à 2,1%.

Hub international

De quoi soulever l'opposition d'une partie des compagnies. Lors de la conclusion de l'accord de principe entre ADP et l'État, le Scara (Syndicat des compagnies aériennes autonomes) avait dénoncé la grille d'évolution des redevances, estimant qu'elle favoriserait principalement la stratégie de hub international de Roissy-CDG. L'organisation professionnelle jugeait la répartition des investissements inéquitable, alors que seulement 20% visaient le point-à-point, contre 40% pour le réseau de correspondances. Les compagnies contestataires s'inquiètent de voir ces hausses s'ajouter aux taxes sectorielles, qu'elles jugent déjà trop lourdes.

Mais une partie des compagnies, menées par Air France et les transporteurs traditionnels, ont finalement fait pencher la balance en la faveur du Groupe ADP,

en soutenant un projet pensé pour protéger la compétitivité du hub parisien face aux aéroports d'Amsterdam, de Francfort ou de Londres.

La consultation des usagers étant close, le dossier entre dans sa dernière ligne droite. La Direction générale de l'aviation civile (DGAC) doit maintenant saisir l'Autorité de régulation des transports (ART). Le gendarme du secteur rendra d'ici la fin de l'année un avis conforme, qui vérifiera la justification des coûts et le niveau de rentabilité accordé à l'exploitant. Si l'ART donne son feu vert, le CRE entrera formellement en application le 1er janvier 2027.

Eglantine L'Haridon

Royaume-Uni : plus de 1 500 vols annulés à cause d'une panne du contrôle aérien

L'Echo Touristique - 9 septembre 2026

Une panne "très complexe" entraîne des dizaines d'annulations de vols au Royaume-Uni, particulièrement à l'aéroport de Londres-Heathrow.

Une panne technique au Royaume-Uni continue de provoquer des dizaines d'annulations de vols mercredi, particulièrement à l'aéroport de Londres-Heathrow, les responsables du contrôle aérien avertissant que le retour à la normale "prendra du temps".

Selon le site de suivi du trafic aérien Flightradar24, environ 1 300 vols ont été annulés dans le pays mardi, et 264 l'ont encore été mercredi, presque tous à Heathrow.

Panne "très complexe"

La panne, "très complexe", a "créé des difficultés pour l'ensemble du réseau aérien, et s'en remettre prendra du temps", a écrit sur X l'organisme chargé du contrôle aérien britannique, NATS. Et d'affirmer avoir "résolu" le dysfonctionnement à l'origine des perturbations et travailler "aussi dur que possible pour résorber le retard accumulé dans les vols".

Mais la compagnie aérienne British Airways, qui a dit avoir été obligée de détourner plus d'une centaine de vols mardi après-midi, a prévenu que "la gravité du problème signifie qu'il y aura des répercussions importantes" faute d'avions et d'équipages disponibles.

Plusieurs aéroports affectés

Des dizaines de milliers de voyageurs ont été affectés, a estimé British Airways sur X, décrivant "une expérience incroyablement frustrante" pour ses clients et

son personnel. Le club de football d'Arsenal, qui doit affronter Naples en Ligue des champions mercredi, a dû annuler une conférence de presse en raison du retard de son vol pour la ville italienne. Liverpool, Birmingham et Edimbourg ont également été affectés, tout comme l'aéroport de Dublin, en Irlande.

Selon les médias britanniques, la ministre des Transports Heidi Alexander a convoqué mercredi le PDG de NATS, Martin Rolfe, lequel a présenté ses excuses et affirmé qu'il acceptait "l'entière responsabilité" de l'incident. En juillet 2025, une panne avait entraîné l'annulation de nombreux vols à destination ou en provenance des aéroports britanniques et suscité la colère des dirigeants de compagnies aériennes.

"Il est temps que le gouvernement britannique intervienne"

En 2023, le Royaume-Uni avait connu sa pire panne de systèmes de contrôle aérien depuis des années. Plus de 700 000 passagers avaient été affectés par les retards ou annulations d'environ 2 000 vols en plein retour d'un long week-end.

"Plus de trois ans après la panne catastrophique du système de NATS en 2023, il est évident que rien n'a changé", a regretté dans un communiqué Neal McMahon, directeur des opérations de Ryanair, qui a réclamé la tête de Martin Rolfe en l'accusant d'avoir encore une fois "laissé tomber les voyageurs britanniques". "Ça suffit, il est temps que le gouvernement britannique intervienne (...) et mette aux commandes quelqu'un qui soit capable de faire le travail", s'est plaint M. McMahon.

NATS (National Air Traffic Services) fonctionne, depuis 2001, sous le modèle d'un partenariat public-privé. L'Etat britannique détient 49% du capital de la société, ainsi qu'une "action en or" lui permettant d'intervenir dans les décisions stratégiques, le reste étant détenu principalement par un consortium de compagnies aériennes.

Japan Airlines investit discrètement dans la maison mère de Korean Air

Air Journal - 9 septembre 2026

Japan Airlines (JAL) aurait acquis une participation non précisée au capital de Hanjin KAL, la holding qui contrôle Korean Air. Sans confirmer cet investissement dans leurs communiqués, les deux compagnies ont officialisé à Tokyo un partenariat stratégique appelé à se renforcer avec l'absorption d'Asiana Airlines par Korean Air, programmée le 17 décembre 2026.

JAL entre au capital de Hanjin KAL

Japan Airlines aurait pris une participation dans Hanjin KAL, la société holding de Korean Air. Ni le montant de l'opération ni la part exacte détenue n'ont été révélés. Selon ChosunBiz, aucune déclaration réglementaire relative à une détention supérieure ou égale à 5% n'avait été publiée au 4 septembre, ce qui suggère — sans le démontrer définitivement — une participation inférieure à ce seuil.

Korean Air a indiqué au média coréen que cet achat relevait d'un « investissement indépendant » de JAL, motivé par « la valeur de marché à long terme de Hanjin KAL ». L'opération intervient toutefois dans un contexte actionnarial sensible : Walter Cho, président du groupe Hanjin, et les parties qui lui sont liées détenaient 20,57% de Hanjin KAL, contre 20,15% pour le groupe de construction Hoban, après le renforcement de ce dernier en juillet. L'écart n'est donc que de 0,42 point.

Les médias sud-coréens voient ainsi JAL comme un actionnaire potentiellement favorable à Walter Cho. Mais cette lecture reste une interprétation : aucun accord de vote, ni engagement de soutien de JAL à la gouvernance du groupe, n'a été rendu public.

Un partenariat tourné vers l'après-Asiana

L'information la plus solide est ailleurs : JAL et Korean Air ont annoncé le 3 septembre, à Tokyo, un partenariat stratégique destiné à approfondir une coopération vieille de plus de soixante ans. Les deux compagnies aériennes veulent évaluer puis aligner progressivement leurs accords de partage de codes et de fidélisation sur le réseau issu de l'intégration d'Asiana Airlines.

Korean Air doit finaliser l'absorption d'Asiana le 17 décembre 2026. La compagnie intégrée disposera alors d'une présence considérablement élargie, notamment sur l'axe Japon-Corée. Selon les informations relayées par la presse coréenne, le programme de Korean Air vers le Japon pourrait passer d'environ 250 à près de 400 vols hebdomadaires après l'intégration d'Asiana. Il ne s'agit pas, à ce stade, d'une liste de lignes ou d'un calendrier de partage de codes avec JAL.

Les transporteurs entendent également approfondir leur coopération dans le fret, examiner des synergies en assistance aéroportuaire et en maintenance aéronautique, et explorer l'usage du carburant d'aviation durable (SAF). « En combinant les infrastructures et le savoir-faire exceptionnels des deux

compagnies, nous pourrions maximiser les bénéfices pour les clients », a déclaré Choi Jung-ho, vice-président de Korean Air.

Une alliance bilatérale malgré SkyTeam et oneworld

Cette séquence illustre la vigueur des alliances bilatérales dans une industrie pourtant structurée par les grands regroupements mondiaux. Korean Air est membre fondateur de SkyTeam, tandis que JAL appartient à oneworld. Leur rapprochement ne modifie pas ces appartenances ; il prolonge une coopération commerciale amorcée dès les années 1960 et structurée par un partage de codes depuis 2004.

Joël Ricci

Boeing atteint 418 livraisons fin août, mais reste derrière Airbus

Air Journal - 9 septembre 2026

Boeing a remis 51 avions commerciaux à ses clients en août, portant son bilan à 418 appareils depuis le début de l'année. C'est son meilleur résultat sur les huit premiers mois d'un exercice depuis 2018, même si le constructeur américain demeure devancé par Airbus, qui totalise 475 livraisons à fin août.

Boeing a livré 51 appareils en août, soit un léger recul par rapport aux 53 unités de juillet et aux 57 avions remis en août 2025. Le résultat reste néanmoins significatif : avec 418 livraisons sur les huit premiers mois de 2026, l'avionneur américain retrouve un niveau qu'il n'avait plus atteint depuis 2018, année où il avait remis 481 appareils sur la même période. Le 737 MAX demeure très largement le moteur de cette remontée. Sur les 51 avions livrés en août figurent 41 exemplaires de ce moyen-courrier, auxquels s'ajoutent quatre 787 Dreamliner, trois 767 et deux 777 Freighter. Boeing comptabilise également un 737-800NG destiné à être converti en P-8A Poseidon de patrouille maritime pour l'US Navy, ce qui explique un total de 42 avions de la famille 737.

Southwest et United, piliers du 737 MAX

Les compagnies américaines ont pesé lourd dans le bilan mensuel. Southwest Airlines a réceptionné neuf 737 MAX et United Airlines huit, soit à elles deux 17 des 41 MAX remis en août. Le loueur AerCap en a reçu cinq. Cette concentration

illustre le rôle central du monocouloir dans la reprise industrielle et financière de Boeing.

Depuis janvier, Boeing a livré 324 appareils de la famille 737, dont 320 MAX, ainsi que 54 Dreamliner, 22 767 et 18 777. Le redressement est donc largement tiré par les monocouloirs, segment essentiel pour répondre au renouvellement des flottes de court et moyen-courrier.

Le Dreamliner ralentit, sans changement de cap annoncé

Le point de vigilance porte sur le 787. Boeing n'en a livré que quatre en août, contre neuf au même mois de 2025. Un porte-parole du groupe a toutefois assuré que ce repli n'était lié à « aucun problème de production, d'approvisionnement ou de certification », selon Reuters. Boeing maintient son objectif annuel de 90 à 100 livraisons de Dreamliner. Avec 54 exemplaires livrés à fin août, l'avionneur devra donc nettement accélérer au cours des quatre derniers mois de l'année pour atteindre la borne basse de cette prévision.

Commandes modestes et Airbus devant

Boeing a enregistré 15 commandes brutes en août — 13 Dreamliner et deux 737 MAX, toutes attribuées à des clients non identifiés — sans aucune annulation. Son total net depuis janvier atteint ainsi 453 appareils.

Face à lui, Airbus a livré 57 avions à 31 clients en août, portant son cumul 2026 à 475 appareils auprès de 83 clients, soit 57 de plus que Boeing. L'avionneur européen a également enregistré 67 commandes brutes sur le mois, dont 40 A321neo pour Shenzhen Airlines, 15 A350-900 pour China Airlines et huit A350F pour un client non divulgué.

Airbus conserve donc l'avantage en volume, porté notamment par l'A321neo : 26 exemplaires ont été livrés en août. Mais Boeing, qui sort progressivement des années de crise du 737 MAX et des contraintes de production, confirme un retour à un rythme de livraisons plus soutenu — tout en restant dépendant de sa capacité à stabiliser durablement ses cadences, en particulier sur le 787.

Joël Ricci

Voyage en Martinique : le tourisme reprend des couleurs, porté par le Canada et la croisière

Air Journal - 9 septembre 2026

Portée par le retour de la clientèle internationale, la Martinique tente de transformer son rebond touristique en dynamique durable. Au premier trimestre 2026, la fréquentation hôtelière a progressé de 3,4%, tirée notamment par l'envol des nuitées canadiennes (+30,3%).

La desserte aérienne depuis le Canada doit parallèlement atteindre, à l'hiver 2026-2027, un niveau inédit avec jusqu'à 18 vols directs hebdomadaires vers Fort-de-France. Cette dynamique reste néanmoins à consolider : l'île, confrontée à une saison de sargasses parmi les plus intenses observées depuis 2011, doit concilier conquête de nouveaux marchés, qualité de l'accueil et résilience environnementale.

La Martinique entend renforcer sa position sur la carte touristique caribéenne. Longtemps dépendante de la clientèle métropolitaine, l'île française dispose d'atouts spécifiques : un accès sans formalité pour les voyageurs français, une identité créole forte, un patrimoine culturel dense, des paysages contrastés, ainsi qu'une gastronomie qui s'appuie sur les produits locaux et le rhum agricole AOC. Après une période marquée par les tensions sociales de la fin 2024 et une conjoncture économique encore dégradée, l'enjeu consiste à transformer les premiers signes de reprise en une dynamique plus solide. Les indicateurs touristiques du début de l'année 2026 confirment une amélioration, largement soutenue par la progression de la clientèle étrangère, en particulier canadienne.

Séjours, circuits et croisières

La Martinique se prête à plusieurs formats de voyages organisés. Les séjours balnéaires en hôtels et clubs restent très présents, particulièrement dans le sud de l'île, autour des Trois-Îlets, de Sainte-Luce ou de Sainte-Anne. Ils peuvent convenir à une clientèle en quête de plage, de loisirs nautiques et de détente, avec une formule d'hébergement classique ou plus intégrée. L'offre comprend également des circuits accompagnés et des autotours, qui permettent de combiner étapes, hébergements et découverte plus autonome. Ces programmes peuvent inclure la baie de Fort-de-France, les distilleries, les jardins, les marchés, les plages du sud, la presqu'île de la Caravelle, la route de la Trace ou encore les paysages du nord autour de la montagne Pelée.

Dans ce segment, Voyamar Vacances se distingue en proposant des circuits et autotours à travers la Martinique. Ce type de formule permet aux voyageurs de disposer d'un itinéraire organisé tout en conservant une liberté dans la découverte de l'île, notamment pour alterner les séjours littoraux, les visites culturelles et les excursions dans l'intérieur des terres. L'offre disponible sur le

marché comprend aussi des séjours hôteliers, clubs, circuits et combinés commercialisés par divers acteurs, dont TUI, Club Med, Fram, Héliades, Exotismes, Beachcomber Tours et d'autres spécialistes de la Caraïbe.

La croisière constitue un autre segment en forte progression. La Martinique a accueilli 568 348 passagers pendant la saison des croisières 2025-2026, pour 234 escales recensées entre octobre 2025 et mars 2026. Ce bilan confirme l'importance grandissante de Fort-de-France comme port d'escale et de tête de ligne dans les Caraïbes. Fort-de-France accueille les navires de compagnies telles que MSC Croisières, Costa Croisières, Royal Caribbean ou Princess Cruises. La saison 2026-2027 devrait notamment être marquée par le positionnement du MSC Opera, avec une trentaine d'escales programmées entre novembre 2026 et septembre 2027, dans le cadre d'une activité qui tend à se prolonger au-delà de la seule haute saison hivernale.

Le Canada, moteur de la reprise internationale

Selon l'Insee, au premier trimestre 2026, les établissements hôteliers de Martinique ont enregistré 384 900 nuitées, en hausse de 3,4% par rapport à la même période de 2025. Cette progression s'explique en particulier par la hausse des nuitées étrangères, qui ont gagné 22% sur un an. Le Canada apparaît comme le principal moteur de cette évolution. Les nuitées canadiennes ont progressé de 30,3%, soit 7 400 nuitées supplémentaires sur la période. Les visiteurs venus du Canada représentent désormais 42% des nuitées étrangères enregistrées dans l'hôtellerie martiniquaise.

La clientèle en provenance de la métropole demeure prédominante, avec 81% des nuitées hôtelières du premier trimestre. Ses nuitées ont toutefois légèrement fléchi, de 0,3% sur un an. L'enjeu pour la Martinique n'est donc pas de substituer le marché canadien au marché métropolitain, mais de mieux diversifier ses flux touristiques et de réduire sa dépendance à un seul bassin émetteur.

18 vols directs par semaine au départ du Canada

Cette progression de la demande canadienne s'accompagne d'un renforcement annoncé de l'offre aérienne. Pour l'hiver 2026-2027, Air Canada et Air Transat doivent proposer jusqu'à 18 rotations directes hebdomadaires entre le Canada et l'aéroport Martinique Aimé-Césaire, au départ de Montréal, Québec et Toronto. Il s'agirait de la desserte directe Canada–Martinique la plus importante jamais annoncée. Air Transat prévoit notamment l'ouverture d'une liaison

Toronto–Fort-de-France à compter du 19 décembre 2026, à raison de deux fréquences hebdomadaires.

Pour l'aéroport de Fort-de-France, cette densification du réseau canadien représente un levier de développement. Elle peut soutenir les séjours de loisirs, renforcer la commercialisation de la destination auprès des agences et tour-opérateurs nord-américains, mais aussi faciliter les combinaisons avec d'autres îles de l'arc caribéen.

Une destination à différencier

La Martinique ne peut toutefois se limiter à une augmentation des capacités aériennes ou au volume de visiteurs. Face aux grandes destinations caribéennes structurées autour des resorts balnéaires et des formules tout compris, l'île dispose d'une carte différente à jouer : celle d'une expérience culturelle, gastronomique et patrimoniale.

Son identité créole se retrouve dans l'architecture, la musique, la littérature, les marchés et la cuisine. Le rhum agricole martiniquais, seul rhum au monde à bénéficier d'une appellation d'origine contrôlée, constitue également un marqueur fort de la destination. Les distilleries, les producteurs locaux et les tables mettant à l'honneur les produits de l'île peuvent contribuer à développer un tourisme plus expérientiel. Randonnée, découverte des jardins, excursions vers la montagne Pelée, navigation côtière, marchés et routes des distilleries offrent autant d'alternatives au séjour balnéaire. Cette diversité peut séduire des visiteurs à la recherche de séjours plus immersifs et moins standardisés que les grands modèles de vacances en resort.

Une telle montée en gamme suppose toutefois une amélioration continue de la mobilité sur l'île, de la formation professionnelle, de la qualité de l'accueil et de la pratique de l'anglais dans les secteurs directement exposés à la clientèle internationale.

Les sargasses, défi majeur

La reprise intervient dans un contexte environnemental délicat. Météo-France a indiqué début juin que la saison 2026 des sargasses s'annonçait parmi les plus intenses depuis le début des observations satellitaires en 2011. À la fin du mois de mai, les surfaces cumulées des nappes détectées dans les zones surveillées plaçaient déjà 2026 parmi les saisons les plus élevées depuis le début du suivi. Les échouements concernent en particulier la façade atlantique de la Martinique. Au-delà de la dégradation du paysage de certaines plages, la décomposition des algues peut générer des émanations d'hydrogène sulfuré,

avec des conséquences pour les riverains comme pour les professionnels exposés.

Pour le secteur du tourisme, le sujet impose donc une gestion durable : opérations de ramassage, information fiable des visiteurs, suivi des zones affectées et valorisation des espaces moins exposés. La résilience de la destination dépendra aussi de sa capacité à répondre à cet enjeu environnemental de façon concrète, au-delà de la communication de crise.

Une reprise à consolider

La progression de la fréquentation hôtelière au début de 2026, le renforcement des liaisons directes avec le Canada et la bonne tenue de la croisière ouvrent une fenêtre d'opportunité pour la Martinique. Ils confirment l'existence d'un potentiel auprès d'une clientèle internationale, à condition de proposer une offre lisible, accessible et différenciante.

La reprise demeure toutefois contrastée. Le tourisme d'affaires a reculé de 18,2% au premier trimestre 2026, ce qui souligne le poids toujours déterminant des séjours de loisirs dans l'amélioration observée. À l'approche d'une saison hivernale qui verra la desserte canadienne atteindre un niveau record, la Martinique joue donc une partie qui dépasse la seule question du trafic aérien. L'enjeu est de faire de cette connectivité renforcée un outil au service d'un tourisme plus résilient, plus qualitatif et mieux inscrit dans les réalités culturelles, sociales et environnementales de l'île.

Martin Parigi

Le groupe Salaün résiste avec une baisse d'activité de 5,1% en 2026

Tourmag - 10 septembre 2026

Un chiffre d'affaires consolidé de 174,4 millions d'euros pour l'exercice 2026

L'entreprise bretonne affiche des performances contrastées, avec son TO Salaün Holidays en recul de 11% quand La Boutique des Groupes progresse. Salaün innove pour 2027, avec notamment deux nouvelles brochures dédiées à l'Afrique et aux Routes de la soie.

Le plongeon des ventes au printemps dernier, à la suite de la guerre en Iran, faisait craindre le pire. Finalement, Salaün a résisté aux soubresauts géopolitiques et à la flambée du prix du kérosène.

Parmi les premiers à dévoiler ses résultats, le groupe breton devrait réaliser un chiffre d'affaires consolidé de 174,4 millions d'euros pour l'exercice 2026 qui s'achève le 30 septembre, en recul de 5,1% par rapport aux 183,7 M€ réalisés en 2025.

Pour autant, Salaün n'a toujours pas retrouvé ses niveaux d'avant la crise du Covid. En 2019, le groupe affichait un chiffre d'affaires consolidé de 241,4 M€.

Les groupes constitués sauvent l'année

Après un retour au vert en 2025, avec 5,8 M€ de bénéfices, le résultat pour l'année n'est pas encore connu. « Mais il sera positif malgré une année compliquée. Nous avons travaillé sur la maîtrise de nos charges et de notre marge » assure Michel Salaün, président du groupe.

Dans le détail, le TO maison Salaün Holidays (circuits) a réalisé un chiffre d'affaires de 91,5 M€ contre 103 M€ un an plus tôt, soit un recul de 11,2%. Il a fait voyager 32 950 clients cette année, 68% en moyen-courrier et 32% en long-courrier.

« Les Etats-Unis ont été pénalisés par un effet Trump, des prix élevés et parfois des fake news. De son côté, l'Asie a subi les conséquences de la guerre avec des passagers hésitant à voler via un hub du Golfe. Et les vols directs sont plus rares et plus chers, avec l'impossibilité de survoler la Russie » ajoute Michel Salaün.

A l'inverse, la Boutique des Groupes affiche une belle progression de 11,3%, avec un chiffre d'affaires de 51,2 M€ en 2026. « Les groupes constitués ont été moins impactés car le gros des ventes était réalisé avant la crise. La tendance est toujours positive pour l'année prochaine » ajoute le président.

Six nouvelles agences en 2026

Enfin, le réseau de distribution français résiste avec un chiffre d'affaires (marge) de 16,7 millions d'euros, soit environ 142 M€ de volume d'affaires.

Il regroupe désormais 141 agences (auxquelles il faut ajouter une douzaine de points de vente en Belgique) qui arborent diverses enseignes, permettant un équilibre salvateur : 99 Salaün Holidays, 29 Ambassades Fram, 1 TUI, 8 Havas Voyages et 5 Selectour.

En 2026, six points de vente ont ouvert sous l'enseigne Salaün Holidays, à Reims, Amiens, Lille (La Madeleine), Orléans, Blois et Arras, pour une meilleure

couverture du territoire. Ce réseau intégré assure 40% des ventes du TO Salaün Holidays, permettant de mieux lisser les soubresauts.

Michal Salaün partagera ces chiffres avec les 506 collaborateurs du groupe lors de la prochaine convention de l'entreprise qui se déroulera à Paris, du 30 janvier au 1er février. Ainsi que les nouveautés pour 2027.

Des voyages d'exception avec un circuit Paris/Dakar et un tour du monde
Parmi elles, la brochure principale (qui court jusqu'à fin 2027) s'étoffe encore avec 444 pages !

Au sommaire, 102 pays (plus les territoires français ultramarins), à découvrir à travers 293 circuits et croisières, 53 de plus que l'an dernier. 70 des circuits s'effectuent en petits groupes, de 10 à 20 personnes en moyen-courrier et de 6 à 12 passagers pour les long-courriers.

Cette brochure pourrait être réactualisée en janvier en fonction des évolutions géopolitiques. L'Europe fait la course en tête avec 23 nouveautés, contre 12 en Asie et 11 en Afrique.

Renouant avec les longs itinéraires d'exception, comme à l'époque de la traversée d'ouest en est de la Russie, Salaün Holidays innove également avec deux nouveaux circuits d'exception intercontinentaux.

Le premier est une grande croisière routière de 36 jours de Paris à Dakar (Espagne, Maroc, Mauritanie et Sénégal) programmée du 4 mars au 8 avril 2028, au prix de 18 900 € (voyage en autocar grand luxe, retour en avion).

Le second est un tour du monde en 23 jours du 7 au 29 septembre 2027, qui passe par le Japon, l'Australie, la Polynésie française et la Californie, pour un prix de 19 500 €.

De nouvelles expérience en Afrique et sur les Routes de la Soie
Autres nouveautés : la sortie de deux nouvelles brochures spécialistes, qui s'ajoutent à la collection déjà conséquente de huit catalogues (Pagodia pour l'Asie, Nordiska pour les pays nordiques, Hugh pour l'Amérique du nord, Alpes Express pour les sports d'hiver ou Séjours balnéaires réalisée avec Kuoni...).

Baptisée Afrikaa, la première concentre 65 circuits dans 30 pays d'Afrique (plus La Réunion) en 132 pages, tous totalement exclusifs et parfois très originaux.

Ainsi ce Grand Tour d'Algérie, la découverte du Malawi, une traversée de l'ouest Africain de Cotonou à Abidjan, ou encore un Grand Tour d'Egypte combinant une

croisière sur le Nil avec des explorations du Caire et d'Alexandrie et une découverte du Sinai.

Seconde brochure spécialiste (sortie avant l'été), « Les Routes de la soie » propose d'explorer l'Ouzbékistan (une valeur sûre avec 500 à 600 clients par an malgré son statut d'ex-République soviétique), la Chine, le Kazakhstan, le Kirghizistan et le Turkménistan.

« Nous espérons séduire un millier de clients à l'année » conclut Michel Salaün. Ces nouveautés seront présentées aux agences de voyages lors du salon IFTM, du 15 au 17 septembre, où le groupe Salaün disposera d'un stand.

Thierry Beaurepère

Où va le concept de low cost ?

Déplacements Pros - 10 septembre 2026

Le concept « low cost » n'est pas nouveau. Il date de 1971 l'année où Herb D. Kelleher a créé Southwest Airlines, alors confinée dans l'État du Texas jusqu'en 1978, année où le Président Carter a instauré l'Open Sky aux Etats Unis. Cette décision a libéré les énergies et permis à toute compagnie aérienne de desservir n'importe quelle route en mettant sur le marché les tarifs qu'elle souhaitait. Nous sommes maintenant habitués à la liberté tarifaire, mais elle ne date que de cette année-là et l'adoption de la liberté d'exploitation a réellement ouvert le transport aérien à de nouvelles couches de clientèles alors qu'il était alors réservé aux « riches ».

L'arrivée des transporteurs « low costs » a été un véritable choc pour les opérateurs historiques habitués à des pratiques qui leur permettaient de n'être pas trop regardants sur leurs charges. Ils ont bien vite vu le danger sans trop vouloir admettre la nouvelle réalité : de nouveaux acteurs pouvaient gagner de l'argent en vendant les prestations sur la base de trajets aller-simples et non pas aller-retours, et en mettant sur le marché des tarifs souvent inférieurs de 50% aux prix habituels. C'était incompatible avec les habitudes des compagnies classiques qui, pour devenir compétitives, devaient à la fois revoir leur exploitation et la gestion de leur personnel tout en maintenant une qualité de produit supérieure à celle des nouveaux entrants. Bref, il fallait faire des sacrifices que les opérateurs classiques ne voulaient pas admettre.

Mais les clients traditionnels se sont mis à préférer un service inférieur contre des tarifs très compétitifs surtout pour des vols de courte durée. C'est ainsi que l'Europe est devenue une réelle opportunité pour les nouveaux arrivants. EasyJet

a fait la preuve de la validité du concept dès 1995 et, à peu près à la même époque, Michael O'Leary a pris les commandes de Ryanair avec les succès que l'on connaît. Et, petit à petit, de nouveaux transporteurs « low costs » ont essaimé dans tous les continents. A ce jour, 183 compagnies opèrent sur ce modèle : 14 en Afrique, 41 en Amérique, 71 en Asie, 47 en Europe et 10 au Moyen Orient. Elles sont devenues incontournables et utilisent un nombre considérable d'appareils, par exemple 809 pour Southwest, 651 pour Ryanair ou 356 pour EasyJet. Et la plus grosse commande d'Airbus a été passée par la « low cost » indienne Indigo avec 500 avions.

Convergences

Il semblerait à première vue que ce modèle va dominer le transport aérien futur. Rien n'est moins sûr. D'abord, le Covid est passé par-là et la frustration des passagers privés de leurs voyages a été telle qu'ils ont accepté de considérables augmentations tarifaires pour avoir le droit de se déplacer en avion. Et puis les compagnies traditionnelles ont progressivement mis sur le marché des tarifs comparables avec ceux de « low costs » même si c'était plus cosmétique que réel. Enfin, les compagnies « low cost » ont-elles aussi vieilli et comme leurs homologues traditionnels, elles ont alourdi leurs charges sous la pression de syndicats largement appuyés par les autorités administratives. C'est ainsi que l'on a vu s'installer des conflits sociaux car les salariés réclament d'être traités comme leurs collègues des compagnies traditionnelles.

Devant ce phénomène, les « low costs » sont elles-mêmes amenées à aménager leur concept. Au lieu de se battre sur les prix, ils décident maintenant de le faire sur la qualité de leur produit. Southwest par exemple, vient d'annoncer l'ouverture d'une quarantaine de salons dans les aéroports. Alors que l'une des bases des « low costs » était de se passer du circuit de distribution et de ne pas émettre de billets, on voit ces opérateurs passer des accords « interline » avec des transporteurs traditionnels, ce qui signifie l'obligation d'émettre des billets et d'utiliser les GDS pour donner accès de leur inventaire aux agents de voyages. Ajoutons à cela l'annonce d'augmentation des tarifs, ce qui est inédit, même si le prétexte en est la crise moyen-orientale.

De son côté les opérateurs traditionnels repensent leur produit et le modernisent dans un sens de plus de confort. American Airlines vient d'annoncer la transformation de sa « business class » qui ressemblera très fort à ce qu'était auparavant la première classe. Les opérateurs historiques européens remettent en service leur première classe, le tout avec des appareils plus

modernes et incomparablement plus confortables que ceux des générations précédentes.

Reste à repenser l'interface entre les aérogares et les avions. Les procédures d'embarquement qui consistent à entasser les passagers pendant de très longues minutes dans les passerelles est pour le moins discutable. Le client est en train de gagner la partie et il devient le vrai enjeu des opérateurs qu'ils soient « low costs » ou traditionnels. Et c'est tant mieux.

Jean-Louis Baroux

En Chine, le train à grande vitesse rogne le marché des avions neufs, affirme Airbus

Air Journal - 10 septembre 2026

Le spectaculaire développement du train à grande vitesse chinois commence à peser dans les perspectives de l'aviation commerciale. Airbus a revu à la baisse de 470 appareils sa prévision de besoins chinois en avions monocouloirs sur vingt ans, signe que le rail gagne du terrain sur les liaisons intérieures les plus disputées.

Le marché chinois restera immense, mais il sera un peu moins porteur que prévu pour les avions de la famille A320neo, les Boeing 737 MAX et le C919 de COMAC. Airbus prévoit désormais que les compagnies chinoises auront besoin de 7 480 avions monocouloirs neufs au cours des vingt prochaines années, contre 7 950 dans sa précédente estimation : une baisse de près de 6%. La révision ne vise pas les seules livraisons d'Airbus, mais l'ensemble du marché chinois. Sur les grandes liaisons domestiques, les monocouloirs constituent en effet le cœur de l'offre aérienne, et donc du face-à-face avec le réseau ferroviaire à grande vitesse.

Le rail concurrence les vols intérieurs

Airbus estime que les trajets ferroviaires de moins de six heures pourraient amputer de 10% la demande de transport aérien intérieur en Chine. La progression du train à grande vitesse est désormais intégrée aux hypothèses démographiques et économiques du constructeur. L'avantage du rail est particulièrement sensible sur les distances courtes et moyennes. Là où un vol d'une heure impose aussi un transfert vers l'aéroport, l'enregistrement, les contrôles de sûreté et l'attente avant l'embarquement, le train relie souvent des gares situées au cœur des métropoles. Pour les transporteurs, la pression se

traduit par une concurrence accrue sur les prix et par une difficulté à maintenir fréquences et capacités sur certaines lignes.

L'annonce intervient alors que va s'ouvrir la section Xiong'an–Shangqiu de rail à grande vitesse de 552 km, conçue pour 350 km/h, qui comble le principal chaînon manquant du corridor à grande vitesse Pékin–Hong Kong, long d'environ 2 370 km. Il doit être intégré au maillage national chinois « huit verticales et huit horizontales ». Elle doit surtout améliorer les liaisons directes entre le nord, la Chine centrale et la Grande Baie de Guangdong-Hong Kong-Macao, tout en renforçant le rôle de Xiong'an, ville nouvelle voulue par Xi Jinping, comme nœud ferroviaire majeur.

Le réseau chinois, le plus vaste au monde, dépassait 50 000 km de lignes à grande vitesse fin 2025. Pékin vise environ 60 000 km à l'horizon 2030, ce qui étendra encore la zone de concurrence avec l'avion.

Un marché aérien toujours stratégique

Cette correction ne remet pas en cause le poids déterminant de la Chine dans l'industrie aéronautique. Airbus chiffre à 8 830 appareils passagers et cargo les besoins chinois sur les deux prochaines décennies, toutes catégories confondues ; près de 60% correspondraient à des besoins de croissance, selon le constructeur.

Les appareils monocouloirs resteront largement majoritaires, mais les compagnies devront composer avec un partage modal plus favorable au train. Pour Airbus et Boeing, le ralentissement potentiel du segment domestique chinois rendra d'autant plus importante la conquête des marchés moyen et long-courriers. Pour COMAC, dont le C919 vise précisément le marché intérieur, la montée en puissance du rail constitue également un paramètre stratégique majeur.

Joël Ricci