

# **Le transport aérien dans le Pacifique**

**Desserte aérienne internationale et développement  
touristique en Polynésie française**

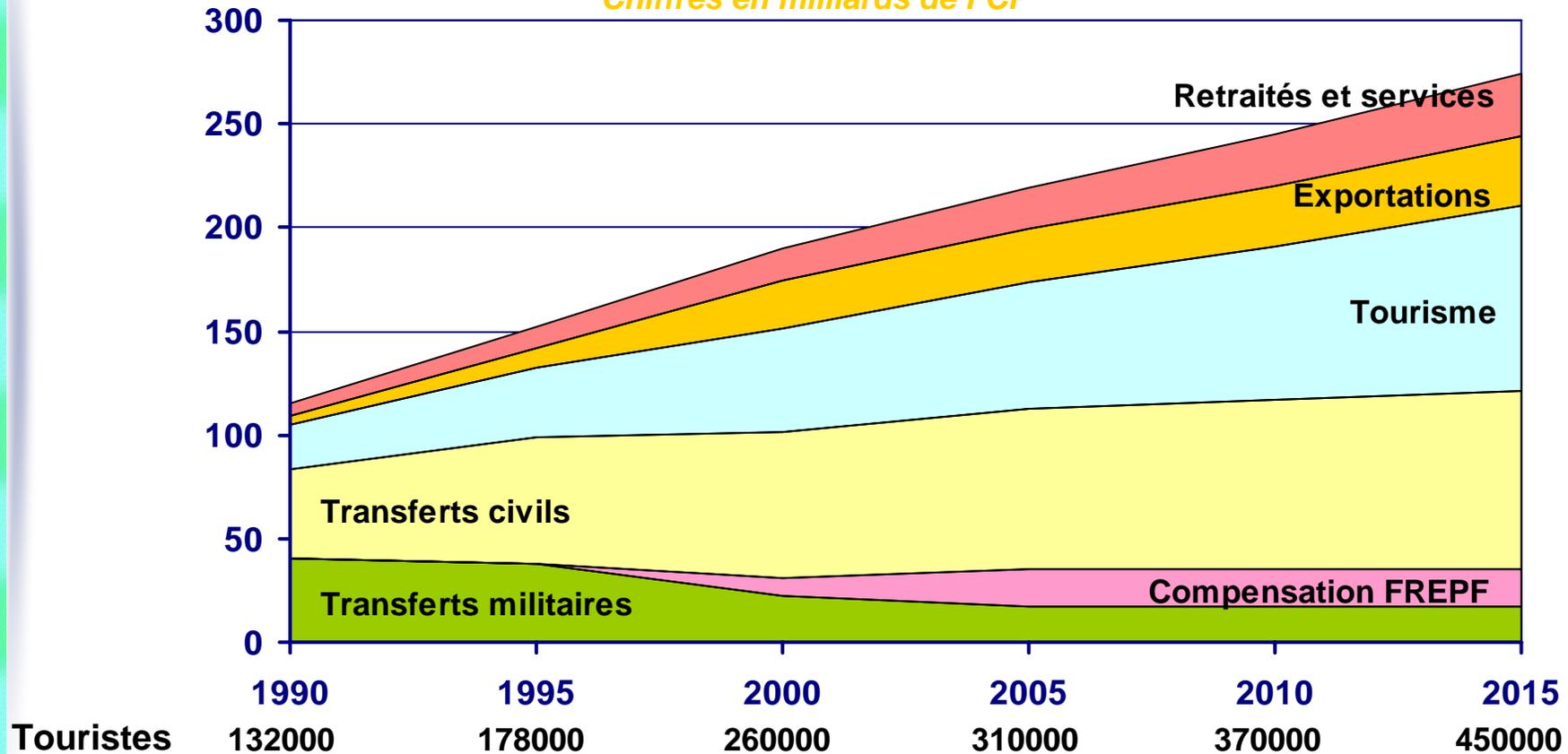


## Comment dépasser le débat récurrent de la poule et de l'œuf, les avions ou les hôtels d'abord ?

- Les objectifs doivent être clairement exprimés conjointement par les autorités politiques et les professionnels du tourisme (hôteliers et compagnies aériennes) au travers d'un « business plan » à long terme auquel toutes les parties adhèrent.
- En Polynésie française, ce business plan général a pris le nom de « Pacte de Progrès ».

# Schéma de référence macroéconomique de l'après-CEP

Chiffres en milliards de FCP



# Objectifs globaux fixés à la desserte aérienne internationale

- 1) Disposer d'une desserte pérenne
  - Ce qui suppose des opérateurs pérennes
- 2) Garantir une évolution corrélée des capacités de transport et des capacités hôtelières
  - globalement mais aussi
  - par route compte tenu des potentiels des différents marchés
- 3) Garantir un rapport qualité-prix du transport aérien cohérent avec le positionnement du produit touristique

# Objectif 1

## Disposer d'une desserte pérenne

- **Historique 1980 - 2000**

Très grande instabilité de la desserte aérienne internationale de la Polynésie française

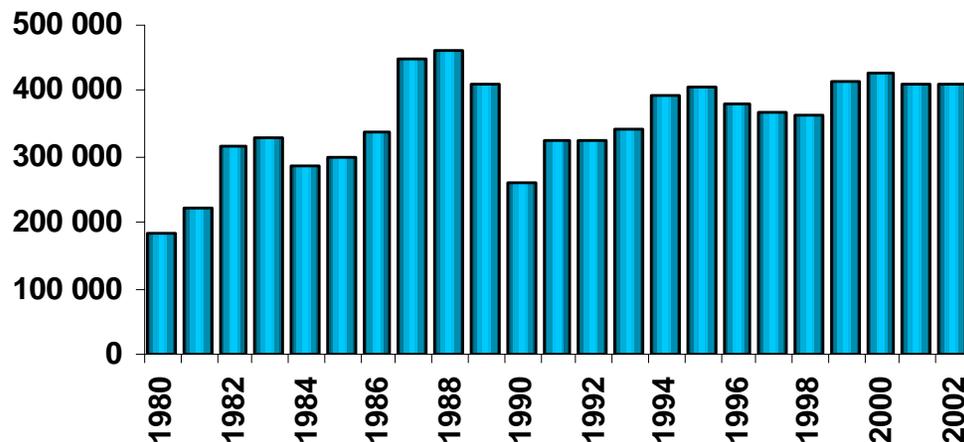
### Exemples majeurs

**Continental** : 1986-1989  
(17% de l'offre en 1988)

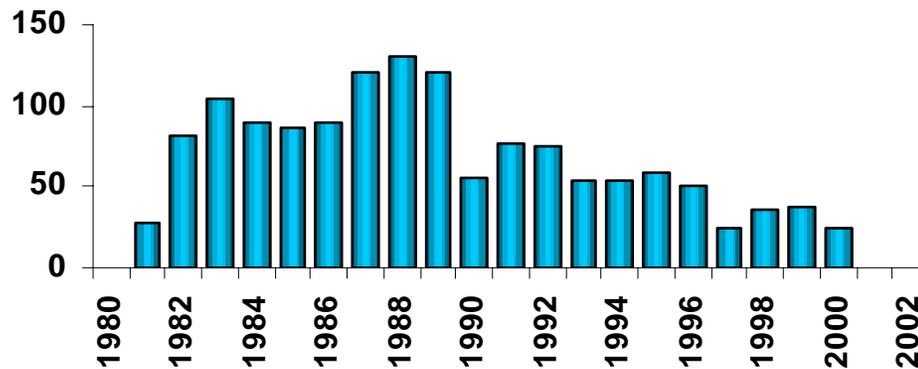
**Qantas** : fluctuation de l'offre sur la période

Départs **Airlib** en 2002 et **Corsair** en 2003

Sièges-offerts à l'arrivée sur vols réguliers



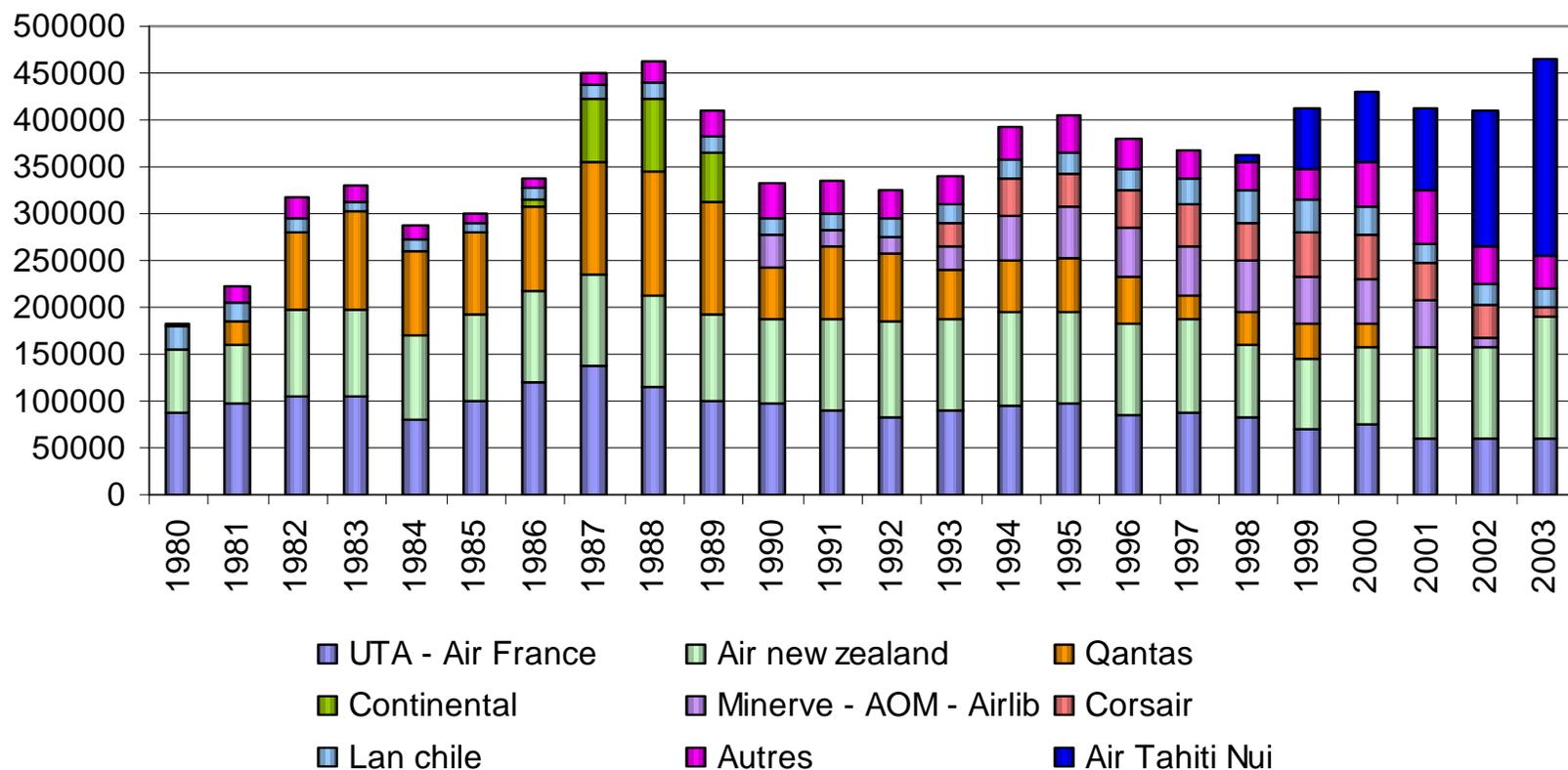
Sièges offerts par QANTAS



# Objectif 1

## Disposer d'une desserte pérenne

L'histoire met en évidence une grande instabilité de l'offre



# Objectif 1

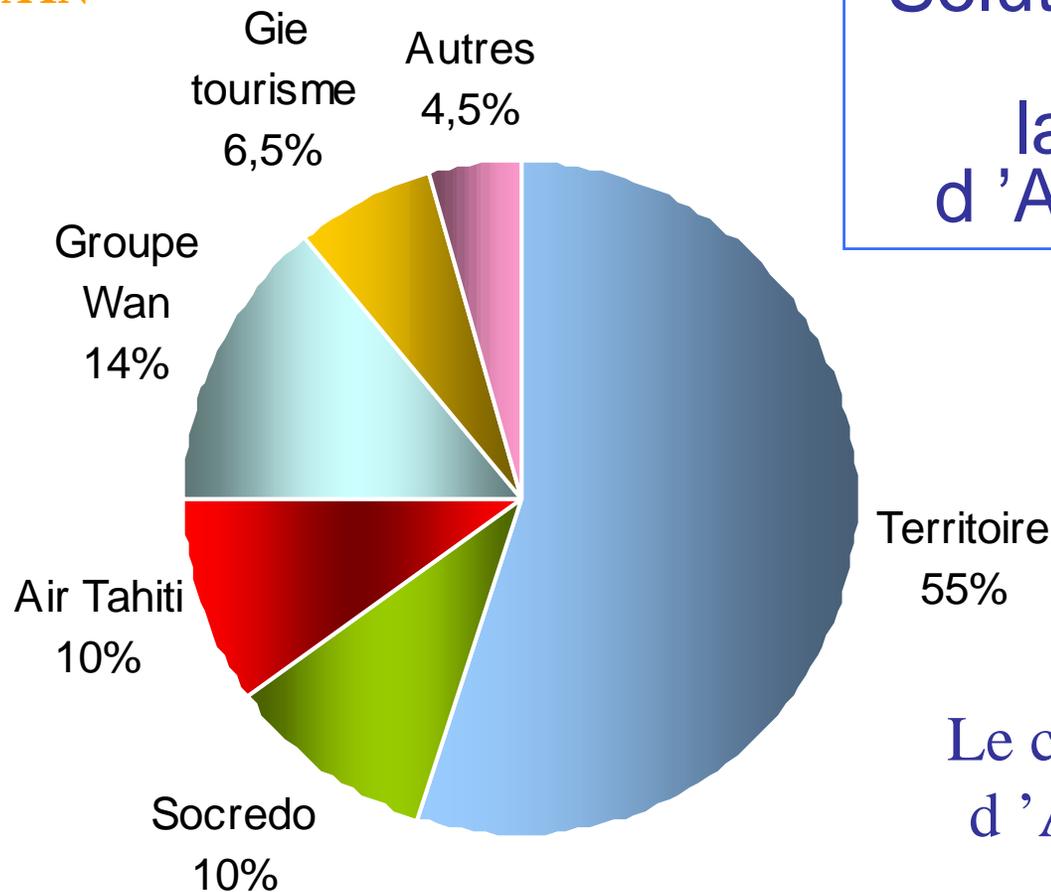
## Disposer d 'une desserte pérenne

- Une desserte pérenne suppose des opérateurs pérennes :
  - Solidité financière globale des opérateurs ?
    - Constat = les compagnies aériennes détenues majoritairement par les pouvoirs publics paraissent plus solides.
  - Politique stratégique des opérateurs ?
    - Les très petites routes que constituent les routes à destination des îles du Pacifique sud ne sont pas stratégiques pour les grandes compagnies ?
    - exemple : compagnies américaines et japonaises détentrices de droits qu 'elles n 'exploitent pas ou politiques de type « yoyo »  
⇒ limites de la politique de libération du ciel !

# Objectif 1

## Disposer d'une desserte pérenne

### Distribution du capital d'ATN



Solution adoptée :

la création  
d'Air Tahiti Nui

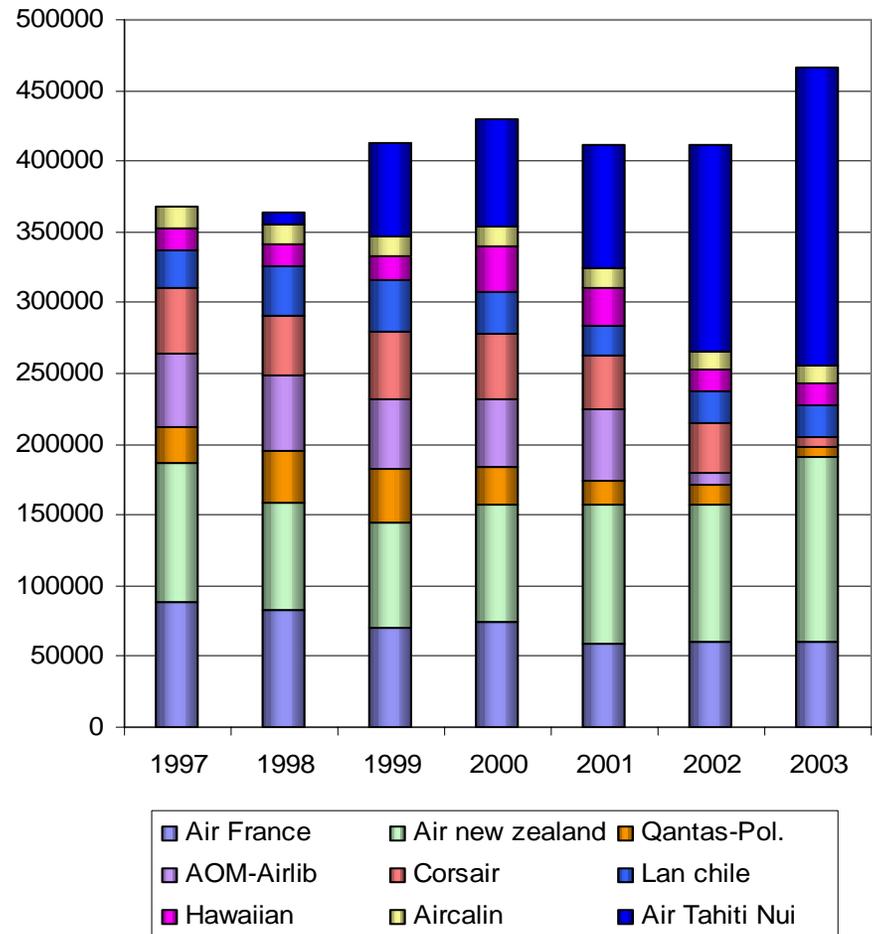
Le centre de décision  
d'ATN est à Tahiti

# Objectif 1

## Disposer d'une desserte pérenne

- A compter de 2003, la desserte de la P.F. sera construite autour de 3 compagnies considérées comme pérennes.
- Ces trois opérateurs AF, ANZ, et ATN représenteront 80% de l'offre globale et 100% de l'offre sur nos trois principales routes d'approvisionnement touristique.

Volume de sièges à l'arrivée



# Objectif 1

## Disposer d 'une desserte pérenne

### Evolution des résultats d 'Air Tahiti Nui

	1989	2000	2001	2002	2003
<b>Flotte</b>		1 A340-200		2 A340-300 1 A340-200	4 A340-300
<b>Remplissages</b>	55%	61%	65%	70%	73%
<b>Passagers</b>	73 000	92 000	113 000	235 000	389 000
<b>Part de marché</b>	15%	17%	21%	35%	45%
<b>CA (en MFCP)</b>	4 000	5 850	6 500	12 500	20 000
<b>Résultat/CA</b>	-36%	-20%	-9%	équilibre	équilibre

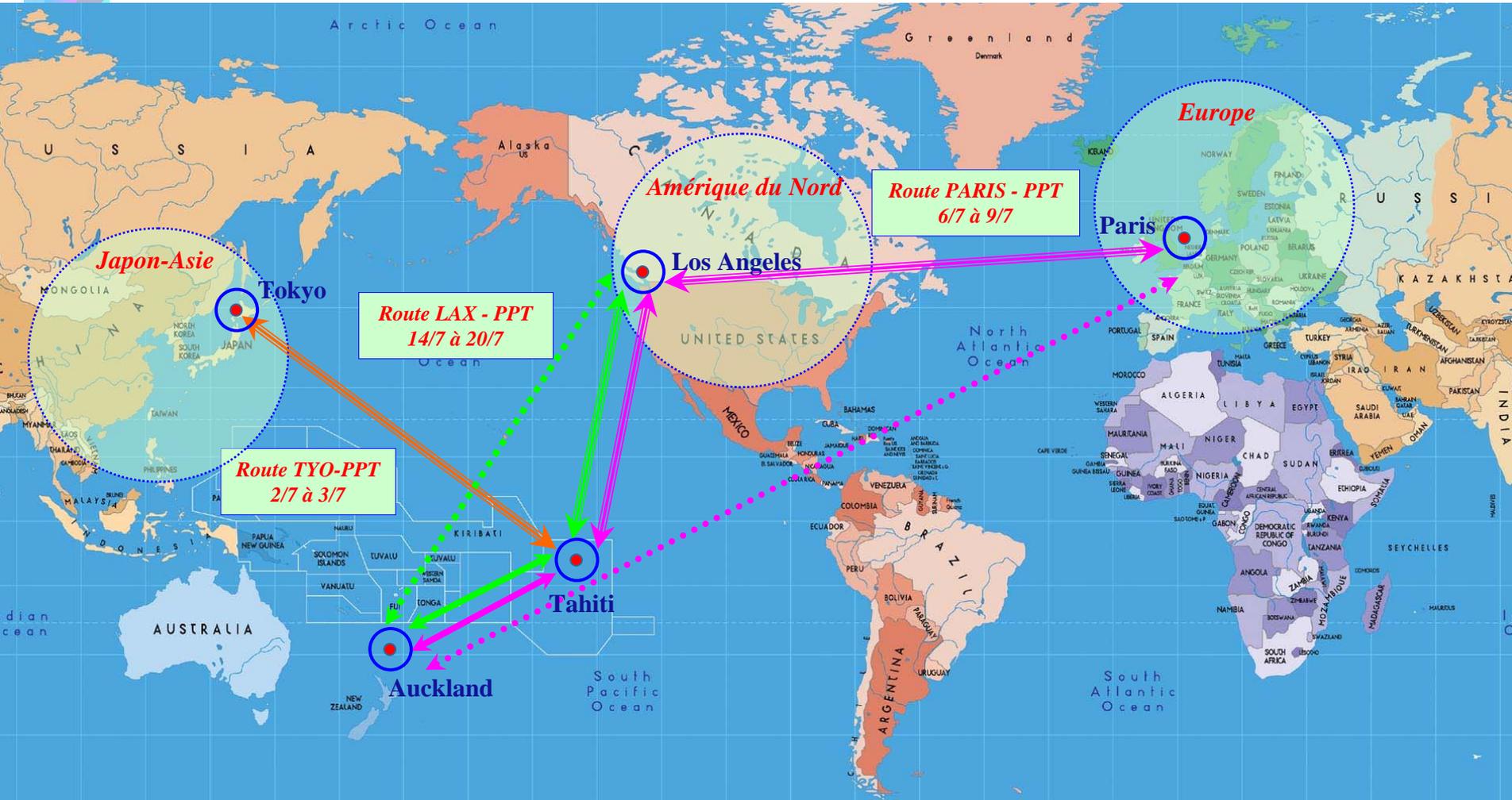
Après des débuts difficiles Air Tahiti Nui enregistrera en 2002 des résultats équilibrés, sans subvention d 'exploitation, ce qui constitue un gage majeur de pérennité.



## Objectif 2 Garantir des évolutions corrélées des capacités aériennes et hôtelières.

- Le développement physique des capacités d'accueil hôtelières doit précéder la mise en place des capacités de transport car sur du long terme, la variable de base qui dimensionne les flux touristiques est la capacité d'accueil (chambres d'hôtel et cabines de bateaux).
- Les investisseurs doivent cependant être assurés qu'à la mise en exploitation de leur établissement ou de leur bateau, aucun goulot d'étranglement ne sera à craindre au niveau de l'offre aérienne et que les opérateurs existants auront à la fois les moyens et la volonté d'augmenter l'offre en sièges en proportion des besoins potentiels.

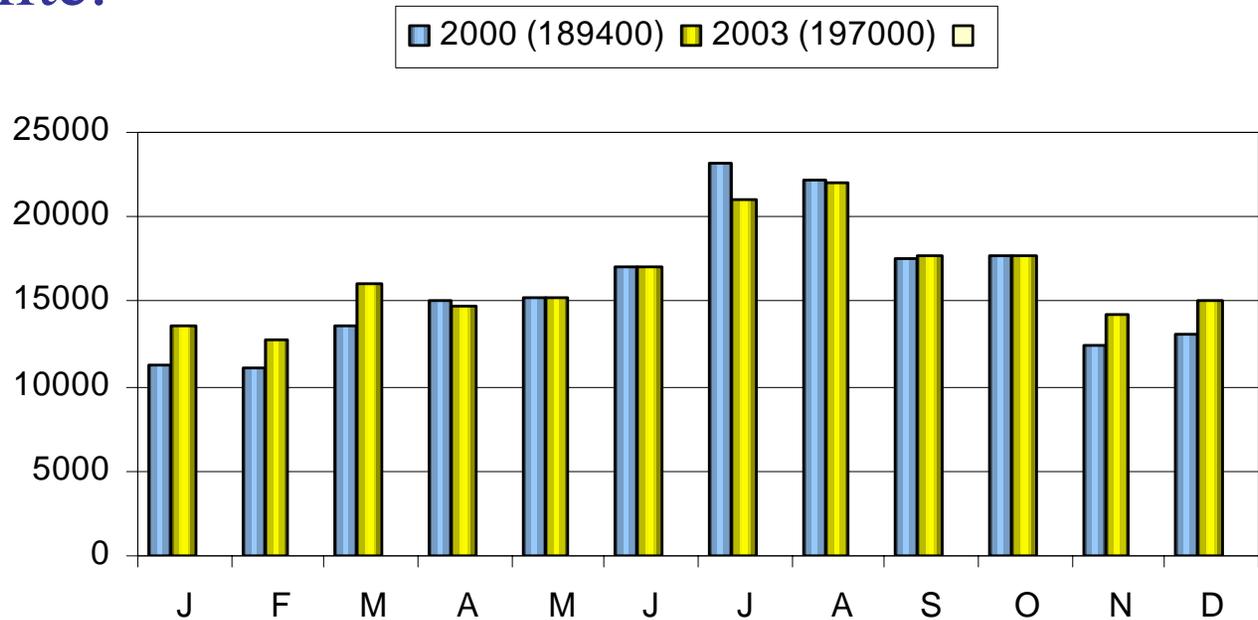
# Objectif 2



Garantir des évolutions corrélées des capacités aériennes et hôtelières par route

# Objectif 2 Garantir une évolution corrélée des capacités aériennes et hôtelières : répondre au problème de saisonnalité.

Saisonnalité de la demande entre Los Angeles et Tahiti



Fréquences en 2003	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Fréquences AF	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Fréquences ATN	5,5	5	7	9	9	10	12	12	11	11	7	8
Fréquences Corsair	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Fréquences ANZ	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Total fréquences</b>	13,5	13	15	16	16	17	19	19	18	18	14	15
<b>Remplissage Prévisionnel</b>	74%	77%	81%	71%	72%	78%	85%	90%	78%	76%	77%	74%

# Objectif 3 Garantir un rapport qualité-prix du transport aérien cohérent avec le positionnement du produit touristique

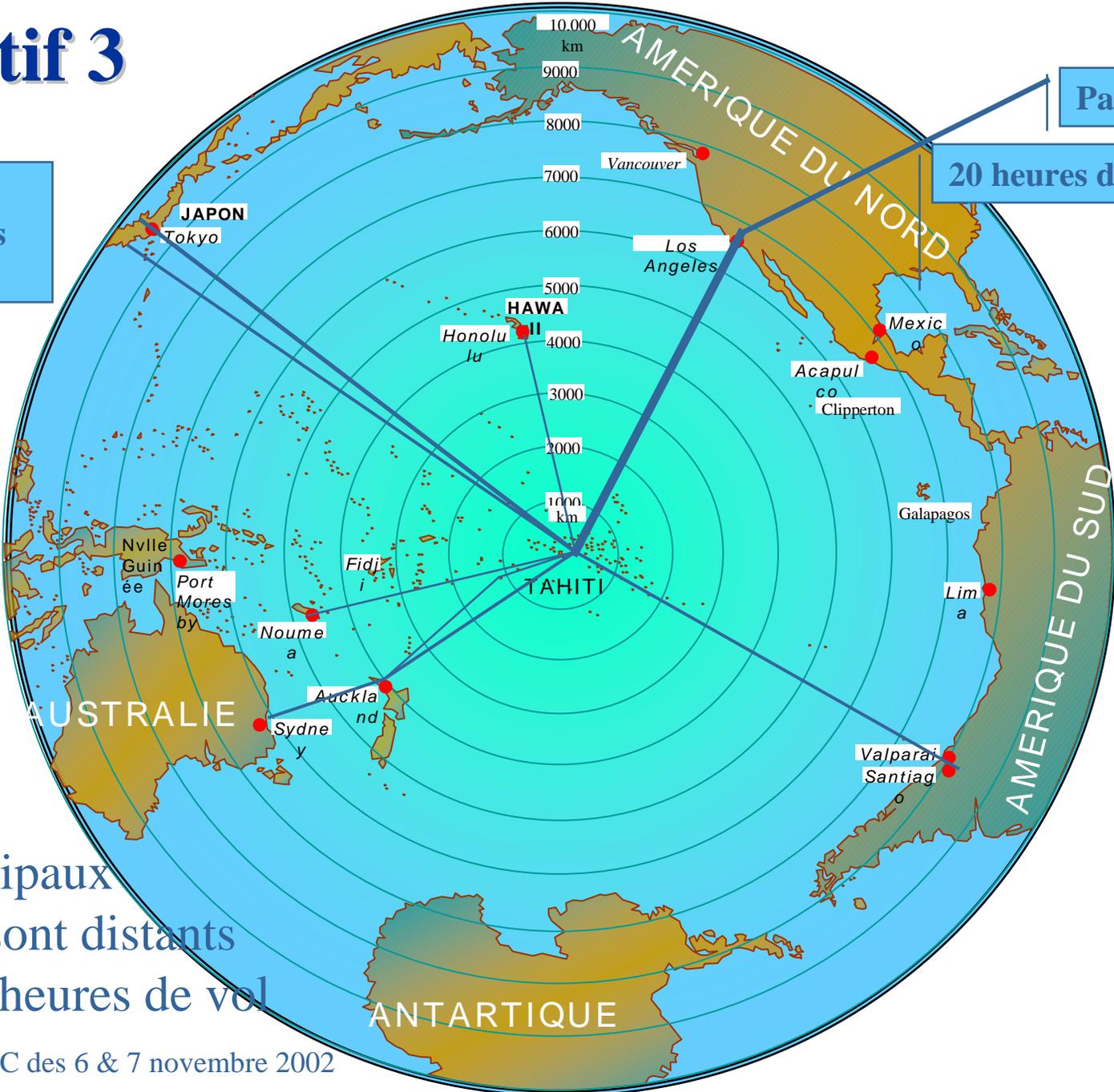
- Le produit touristique polynésien est majoritairement constitué par des produits haut de gamme



# Objectif 3

Tokyo  
11 heures  
de vol

Paris  
20 heures de vol



Nos principaux  
marchés sont distants  
de 8 à 20 heures de vol



## Objectif 3 Garantir un rapport qualité-prix du transport aérien cohérent avec le positionnement du produit touristique

- Nos principaux marchés sont distants de 8 à 20 heures de vol.
- Les appareils qui nous desservent doivent en conséquence plutôt être configurés en bi ou tri-classe sans densification de la classe économique.
- Les tarifs pratiqués doivent cependant rester compétitifs par rapport au marché mondial ce qui suppose que nos compagnies soient performantes en prix de revient au SKO et en optimisation des yield et des remplissages.

## Objectif 3 Garantir un rapport qualité-prix du transport aérien cohérent avec le positionnement du produit touristique :

Facteurs d'optimisation des coûts de production au PKT:

- Homogénéité des flottes (pour ATN 4 A340-300 identiques) ;
- Financements optimisés des flottes ;
- Recrutement de personnels locaux (notamment PN) ;
- Augmentation des fréquences et accords de code-share ;
- Yield management performant avec une priorité donnée à l'augmentation des remplissages .

À titre d'exemple, il a été calculé que le prix de revient au PKT d'ATN était inférieur de 25% à celui d'Air lib sur la route Paris-Papeete



MERCI DE VOTRE ATTENTION

Christian Vernaudon