



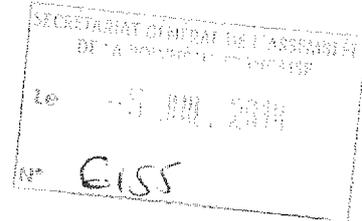
VICE-PRÉSIDENTE,  
MINISTRE DE L'ÉCONOMIE  
ET DES FINANCES  
*en charge des grands travaux  
et de l'économie bleue*

P O L Y N É S I E F R A N Ç A I S E

N°

/ VP

Papeete, le



**Objet** : Question orale de Monsieur James HEAUX sur la compagnie aérienne French Bee

Monsieur le Représentant,

Vous interrogez Mme Nicole BOUTEAU, Ministre du tourisme sur les difficultés techniques rencontrées par la compagnie aérienne French Bee à San Francisco dimanche dernier et sur la politique tarifaire de la compagnie.

En premier lieu, sachez que le portefeuille du transport aérien international m'a été confié dans le cadre de la mise en place du gouvernement issu des élections de mai dernier ; le gouvernement souhaitant séparer le rôle de régulateur en matière de desserte aérienne internationale de celui du développement touristique.

Concernant les difficultés rencontrées le 1er juillet dernier à San Francisco, elles ont entraîné un retard de 24 heures du vol et, oui, ont causé des désagréments aux 300 passagers qui comme vous l'indiquez ont été pris en charge par la compagnie même si nous pouvons regretter qu'elle n'ait pas été immédiate. Ce sont des aléas du transport aérien. Cela arrive à toutes les compagnies et nous ne nous immisçons bien évidemment pas dans la gestion opérationnelle des compagnies aériennes qui desservent la Polynésie.

Il en est de même pour la politique tarifaire de French Bee. Le 7 décembre dernier lors de l'examen du budget, la Ministre du tourisme interrogée sur le sujet avait répondu à Monsieur GEROS que French Bee s'était engagé sur ses tarifs les plus bas, à ne vendre que des billets allers/retours. Ses déclarations ont d'ailleurs été reprises par les médias. En bon journaliste que vous êtes, Monsieur, je vous invite à mieux vérifier vos informations.

Rappelez-vous aussi que les dirigeants de la compagnie s'étaient également engagés à recruter du personnel navigant polynésien. Ils ont tenu leurs engagements puisque 25 polynésiens et polynésiennes ont été recrutés dont 20 PNC, 3 chefs de cabine, 1 copilote, Monsieur Yannick TAHUHUATAMA, qui était d'ailleurs sur le vol inaugural du 12 mai dernier. D'autres recrutements sont prévus dans les mois à venir. C'est le gage de leur volonté de s'inscrire dans la durée en Polynésie.

Pour en revenir à la politique tarifaire de French Bee, vous n'êtes pas non plus sans savoir, Monsieur HEAUX, que toutes les compagnies aériennes dans le monde y compris celles qui desservent la Polynésie qu'il s'agisse d'Air Tahiti Nui, d'Air France, d'Air New Zealand ou de Hawaiian airlines proposent des allers simples avec pour certaines compagnies des prix très attractifs.

Pourquoi voulez vous et sur quelle base réglementaire souhaitez-vous que nous sanctionnons French Bee ? Aucun dispositif réglementaire n'interdit aux compagnies aériennes de vendre des allers simples. L'engagement de French Bee était de ne pas vendre d'aller simple sur leur produit "basic".

Mais en fait quel est le problème ? De quoi parlez-vous exactement ? Est-ce que comme Monsieur GEROS en fin d'année dernière vous voulez agiter l'épouvantail de l'invasion par le péril "français" ? Souhaitez-vous jouer sur des peurs irrationnelles, des amalgames navrants, et inciter notre population au rejet d'autrui ?

Pour un début, ce serait consternant d'appuyer votre action politique naissante sur de tels fondements. Sanctionner un acteur, un investisseur, sans base réglementaire, pour faire face à des craintes qu'aucun indicateur ne vient confirmer, quel signal souhaitez-vous envoyer à nos partenaires locaux et internationaux ?

Nous devons faire mieux que cela, vous en conviendrez j'imagine. En outre, les passagers de ces compagnies internationales, ce sont nos touristes, nos visiteurs mais aussi les polynésiens eux-mêmes. Et pour l'ensemble de nos acteurs du tourisme, pour l'ensemble de notre économie, tout comme pour le rayonnement de notre culture dans le monde, ils sont évidemment les bienvenus.

Enfin et pour terminer mon propos je voudrais vous donner quelques chiffres : ceux qui nous sont communiqués par la société Aéroport de Tahiti sur le mois de juin. Ces chiffres témoignent d'une augmentation significative du trafic aérien international depuis mai dernier, mois au cours duquel French Bee a commencé à desservir la Polynésie : + 7.21% en juin 2018 soit 54 645 passagers, contre 50 970 en juin 2017. Sur le premier semestre 2018, l'augmentation est de 5.46% soit un total de 296 474 passagers, pour 281 116 sur la même période en 2017.

Teva ROHFRITSCH



MINISTÈRE  
DU TOURISME,  
DES TRANSPORTS INTERNATIONAUX,  
*en charge des relations avec les Institutions*

*Le Ministre*

POLYNÉSIE FRANÇAISE

N°

/MTT

Papeete, le

à

**Monsieur Anthony GEROS**  
Représentant à l'Assemblée de la Polynésie française  
Président du groupe politique UPLD

**Objet** : French Blue.

**Réf.** : V/ question orale du 7 novembre 2017 n°21/2017/UPLD/CAB/AG/ep.

Monsieur le Représentant,

Pour répondre à vos questionnement, le Pays a bien été sollicité par la compagnie *French Blue*, pour une demande d'exploitation de services réguliers de passagers, fret et courriers, sur la ligne Papeete/San Francisco ; le tronçon Paris/San Francisco étant du ressort de l'Etat.

Vous nous interpelez, en indiquant que la politique tarifaire de cette compagnie, défraie l'entendement. Vous vous inquiétez de l'impact de cette nouvelle offre, de cette concurrence, pour les compagnies qui assurent actuellement la liaison entre Papeete et Paris, à savoir Air France et Air Tahiti Nui. Vous vous interrogez sur la capacité réceptive de notre destination, et sur l'équilibre actuel existant entre l'offre de sièges dans l'aérien et l'offre de chambres en hôtellerie classée.

Sur cette première partie de votre question, French Blue, souhaite en effet exploiter, à partir de mai 2018 deux vols hebdomadaires de Paris Orly à Papeete, via San-Francisco. Une troisième fréquence est envisagée, en haute saison, de mi-juin à fin août. Les avions sur la ligne seront un A350, que vous avez mentionné, mais également un A330.

Il s'agira du troisième opérateur entre l'hexagone et la Polynésie, avec Air Tahiti Nui qui représente aujourd'hui 63% de parts de marché, et Air France, qui achemine les 37% restant. En 2016, toujours sur cette ligne, nous avons donc quasiment 243 000 sièges offerts. Sur cette base, l'offre de French Blue, pour 2018, représentera une augmentation de moins de 30% avec 66 000 sièges.

Les prévisions qui nous ont été transmises par la compagnie font état de 22 000 passagers A/R transportés pour 2018, et 34 000 en année pleine en 2019. Soit une augmentation maximale prévisionnelle, pour 2018, de l'ordre de 10% du nombre de touristes, et de l'ordre de 17% en 2019 par rapport à aujourd'hui. Il s'agit là, vous en conviendrez, d'une opportunité notable d'accroissement du flux touristique, sans constituer non plus une vague subite et démesurée.

S'agissant de la politique tarifaire, *French Blue* annonce un prix d'appel qui se situerait à 20% en dessous du tarif actuel des compagnies existantes. La compagnie propose par ailleurs un tarif « à la carte », en fonction des options et des services souhaités par le passager. Les dirigeants de *French Blue* qualifient eux-mêmes leur compagnie non pas de « *low cost* » mais de « *smart cost* ».

Sur la pertinence et l'opportunité que constitue le positionnement de cette nouvelle compagnie sur la Polynésie, sachez que dès la demande d'autorisation déposée par *French Blue*, j'ai organisé une série de consultations. J'ai ainsi rencontré les représentants les plus représentatifs du secteur touristique polynésien (Hôtellerie classée, Hôtellerie familiale, Agences de voyages et agences réceptives, Transport aérien domestique) ainsi que le MEDEF et la CPME. Ils sont unanimement favorables à la venue de *French Blue*.

J'ai également entendu *Air France* et *Air Tahiti Nui* qui considèrent *French Blue* comme un concurrent sérieux. C'est vrai que ce nouvel entrant va provoquer une mise en tension des 2 compagnies desservant actuellement cette ligne et dont les taux moyens de remplissage avoisinent les 90% pour *Air France*, et dépasse les 80% pour *Air Tahiti Nui*.

Le marché le plus exposé étant le marché hexagonal, où *French Blue* est déjà positionné — avec le soutien notable d'*Air Caraïbes*. C'est donc sur ce marché que les efforts de croissance devront se concentrer dans un premier temps.

Sur le marché américain, il va falloir un peu de temps pour que cette nouvelle compagnie intègre un réseau de commercialisation et un réseau d'alliances aériennes et de *code-share*, similaires, ou du moins comparables, selon l'échelle de chacun, à ceux dont disposent déjà *Air France* avec la force de frappe de *Delta Airlines* et *Delta Vacations* —, et *Air Tahiti Nui* — qui dispose notamment de la force du réseau *American Airlines*.

Le choix de *French Blue* de desservir la Polynésie via San Francisco permettra une diversification des marchés sources et nous pensons, à ce sujet, au nord-ouest des Etats-Unis et au marché Canadien qui représente un potentiel de croissance avéré à moyen terme.

Sur la clientèle, vous l'avez également évoqué, une compagnie proposant un tarif plus bas devrait attirer de nouveaux venus. En dehors du flux familial et affinitaire, cette nouvelle clientèle devrait donc majoritairement s'orienter vers de la petite et moyenne hôtellerie (2 à 3 étoiles, pensions), voire vers des types d'hébergement alternatifs, comme les meublés du tourisme et de location saisonnière de type *AirBnB*.

Votre question sur nos capacités d'hébergement trouve donc une réponse. Oui, nous sommes en capacité d'accueillir 10% de flux touristique supplémentaire en 2018, parce que nous sommes sur des segments de clientèle différents, des circuits de commercialisation différents, et un positionnement différent. L'enjeu tient en notre capacité à disperser ses flux tout en permettant l'évolution de notre offre hôtelière. Nous soutenons aussi les pensions de famille dans ce nouveau défi, au travers d'un programme d'accompagnement qui vise à renforcer leur capacité à accueillir, comme il se doit, cette clientèle supplémentaire.

S'agissant de *Air Tahiti Nui*, est-ce que cette arrivée bouleverse leur stratégie ? C'est une évidence.

Est-ce que cette nouvelle concurrence représente un défi supplémentaire pour ces équipes ? Oui, c'est un fait.

Est-ce que *Air Tahiti Nui* saura adapter sa stratégie ? Je n'en doute pas. Elle sera d'ailleurs très prochainement présentée au conseil d'administration.

Nous avons confiance dans les femmes et les hommes qui sont au cœur d'Air Tahiti Nui, le personnel et les dirigeants. Nous connaissons leur détermination, leur professionnalisme. ATN est une compagnie d'excellence, elle continuera de l'être. C'est par l'excellence, reconnue, récompensée maintes fois, qu'elle continuera à accompagner le Pays dans sa volonté de développement et de croissance économique et touristique.

Je voudrais ajouter que refuser l'accès d'une nouvelle compagnie à notre destination, au prétexte qu'elle viendrait bouleverser et bousculer « notre » compagnie, serait un très mauvais signal envoyé à l'industrie du tourisme, aux investisseurs, à l'international. Cela signifierait que nous nous satisfaisons de ce que certains qualifient de bulle de confort. Ce n'est en tout cas pas le signal que notre gouvernement souhaite envoyer.

Je voudrais terminer mon propos sur la seconde partie de votre intervention car, Monsieur Geros, je trouve que vous allez loin en agitant l'étendard de la sauvegarde de notre Pays face aux périls extérieurs.

Sur votre question concernant une convention liant le Pays avec la compagnie aérienne, je vous la retourne Monsieur le Représentant. Avons-nous signé des conventions avec *Air New Zealand*, avec *Hawaiian Air Lines*, avec *Latam* avec *Air Calin*, ou même avec *Air France* ? Jamais le Pays n'a signé de telle convention. Mais selon vous il faudrait le faire avec *French Blue* ? Parce que vous en avez peur ? Parce que vous n'aimez pas ce qui est nouveau ? Parce qu'elle vient de France ?

Vous nous dites que les « ressortissants nationaux » devraient être « contrôlés » par des mesures administratives exceptionnelles — uniquement ceux de *French Blue*, pas ceux qui sont transportés par ATN ou *Air France* ? Il faut, à vous entendre, qu'ils soient fichés. Il leur faudrait des garants, des surveillants individuels. Ce sont vos mots. Il faudrait un « registre de domiciliation ». Et pourquoi pas un tatouage au poignet. Une puce électronique. Un suivi permanent. Big Brother, jusqu'où souhaitez vous emmener ce Pays ? Accepteriez-vous que de telles mesures nous soient appliquées lors de notre entrée sur le sol d'autres territoires français ou en Métropole ? On va où, là ?

Vos questions sont édifiantes, leur tournure reflète un état d'esprit ...  
Alors oui, Monsieur le Représentant, nous organisons et continuerons d'organiser la croissance touristique et la croissance économique de notre Pays, pour que notre Population puisse en bénéficier, pour que l'emploi continue de se développer.

Nos visiteurs, nos Manihini, ont toujours été accueillis avec chaleur et ils ne cesseront de l'être. Qu'ils descendent d'un avion bleu tiare ou *blue frenchie*.

Ia ora na, Manava e Maeva — les mots ont un sens, Monsieur Geros.

Te aroha ia rahi.

Nicole BOUTEAU

