



Direction Générale

N/R : PPTDGTN n°10/2024-mm

Papeete le, 19 janvier 2024

A l'attention de

Monsieur Jean-Luc LE MERCIER
Président de la Chambre territoriale des comptes
de Polynésie française
BP331-98713 Papeete - TAHITI



Objet : Réponse à vos remarques issues du rapport d'observations définitives relatives au contrôle des comptes et de la gestion de la SEM Air Tahiti Nui

Monsieur le Président,

Par la présente, j'ai l'honneur de vous apporter mes commentaires concernant les observations définitives relatives au contrôle des comptes et de la gestion de la SEM Air Tahiti NUI.

En premier lieu, je tiens à souligner la bonne compréhension par la Chambre et la qualité de l'analyse de l'environnement économique et concurrentiel dans lequel évolue Air Tahiti Nui. De ce fait, je n'ai pas de remarques particulières à apporter sur le fond.

Je prends bonne note de l'unique recommandation visant à documenter à chaque fois que nécessaire les éléments financiers analytiques prévisionnels relatifs à la recherche de nouvelles lignes, afin de les présenter en amont aux instances dirigeantes.

Air Tahiti Nui, comme l'y autorise ses statuts, a constitué des comités d'administrateurs, dont le comité stratégie qui permet, entre autres sujets, de présenter et débattre d'ouvertures de routes potentielles. Ledit comité présente ensuite ses conclusions au conseil d'administration qui valide (ou pas) les suites à donner. C'est dans ce cadre que nous appliquerons la recommandation de la Chambre.

Il est vrai qu'ATN dispose d'un certain nombre d'études de routes nouvelles qui avaient été réalisées, à notre demande, par les avionneurs dans le cadre de la campagne de renouvellement de la flotte ; mais les analyses produites se bornaient aux capacités opérationnelles des avions étudiés, et occultaient les coûts d'opération directs qui sont un élément déterminant dans le processus de décision d'ouverture ou pas.

Il me semble important de le préciser car, il nous arrive également des études externes qui bien souvent omettent d'intégrer ces éléments qui sont déterminants pour la rentabilité d'une route.





Je note en effet que le CPH, dans ses observations transmises à la Chambre, émet un certain nombre de remarques sur la stratégie d'ATN, notamment sur la route Asie et cela sans avoir aucune d'idée des coûts d'opérations et des analyses demandées par la Chambre dans son unique recommandation.

J'ajouterai également, par rapport à l'analyse de la rentabilité d'une ligne, le manque d'appréhension par nos détracteurs du volume minimum d'activité nécessaire pour assurer la rentabilité de toute route touristique qui demande à minimum 2/7 hebdomadaires, l'utilisation de modules gros porteur pour les distances à franchir car on ne parle pas de route à moins de 10h, et donc du réceptif nécessaire pour assurer la continuité évidente de la chaîne touristique en évitant la situation actuelle qui dessert le maillon aérien (trop d'offre donc baisse des prix) versus celui du maillon réceptif hôtelier (pas assez d'offre donc augmentation des prix, dans des proportions importantes non absorbées par la composante aérienne et sans évolution de service voir même une dégradation).

Et comme le fait justement remarquer la Chambre dans son analyse, la rentabilité d'ATN ne saurait reposer que sur les classes avant.

La Chambre, dans son analyse, a par ailleurs bien relevé les contraintes du réceptif hôtelier. S'il est vrai qu'il m'arrive régulièrement de m'exprimer publiquement sur le manque de chambres et la saturation des capacités réceptives du Pays, notamment en haute saison (pendant laquelle nous avons suspendu la route Japon), je n'ai toutefois pas de jugement de valeur à apporter sur la stratégie des hôtels qui sont dirigés par des chefs d'entreprise responsables et dont la première des missions consiste à remplir leurs établissements au bon prix et avec les bonnes marges. Mes remarques sont uniquement factuelles et reposent sur l'analyse des chiffres publiés par l'ISPF que tout un chacun (comme la Chambre l'a d'ailleurs parfaitement réalisé dans son analyse) peut faire en croisant les coefficients de remplissage avec les durées moyenne de séjours et déterminer aisément les seuils de remplissage à partir desquels les hôtels refusent de la demande. Un média de la place a d'ailleurs effectué récemment un exercice d'analyse intéressant sur la base des publications de l'ISPF, et a constaté que nous avons perdu 27% de capacité hôtelière en 15 ans, ce qui est un paradoxe pour une destination à vocation touristique.

A propos du réseau d'alliances d'ATN, je suis particulièrement surpris par la remarque du CPH. ATN dispose d'un réseau d'alliances remarquable par rapport à la taille plus que modeste de la compagnie. Nous sommes très proches et soutenus par l'alliance One World qui regroupe parmi les plus grandes compagnies du monde (American Airlines, JAL, Qantas, Alaska Airlines, Qatar, Iberia, British Airways, Cathay Pacific pour ne citer qu'elles). Grâce au partage de code avec American Airlines et Alaska Airlines nous sommes à même de desservir près de 80 villes aux USA et la JAL nous a ouvert, à partir du hub de Narita, les principales destinations asiatiques.





Enfin, j'ai bien noté les remarques de la Chambre sur la nécessité de convergence entre les acteurs locaux et privés de l'industrie touristique afin de développer une chaîne de valeur cohérente. ATN y adhère totalement ; toutefois, il convient de mettre un terme à une idée encore trop répandue chez certains acteurs que, sous prétexte que la compagnie ait été créée pour soutenir l'industrie touristique, la rentabilité de son exploitation ne serait pas une priorité et que les risques financiers pris ne seraient que du ressort de la collectivité. C'est ainsi que certains ont largement soutenu l'arrivée de nouveaux acteurs et les augmentations de capacités sur des routes déjà largement desservies au détriment d'autres marchés émetteurs (Asie, Amérique du sud) alors que, paradoxalement, ils dénoncent le manque de diversification du Pays et ses risques induits.

Je vous prie de recevoir, Monsieur le Président, l'expression de ma plus haute considération.

Michel MONVOISIN
Président Directeur Général

