

Les tarifs aériens au-dessus de l'Atlantique Nord

Une évolution qui a favorisé le tourisme de masse

Louis Jolin

Volume 6, Number 1, March 1987

Tourisme et transports

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1080518ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1080518ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Université du Québec à Montréal

ISSN

0712-8657 (print)

1923-2705 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Jolin, L. (1987). Les tarifs aériens au-dessus de l'Atlantique Nord : une évolution qui a favorisé le tourisme de masse. *Téoros*, 6(1), 7–19.

<https://doi.org/10.7202/1080518ar>

Une évolution qui a favorisé le tourisme de masse

Les tarifs aériens au-dessus de l'Atlantique Nord

par Louis Jolin*

L'introduction au début des années 1950 de l'avion turbopropulseur est à la base du tourisme de masse à moyenne et longue distances. L'accroissement rapide du nombre de turboréacteurs (plus de 6 250 dans le monde en 1980)⁽¹⁾ s'est accompagné d'une augmentation plus que proportionnelle des passagers malgré un léger ralentissement au début des années 1980 (382 millions de passagers en 1970 vs 734 millions en 1980⁽²⁾). Le coût par passager-kilomètre diminue avec la distance ce qui dépend notamment de l'augmentation de la capacité des avions en fonction de la distance.

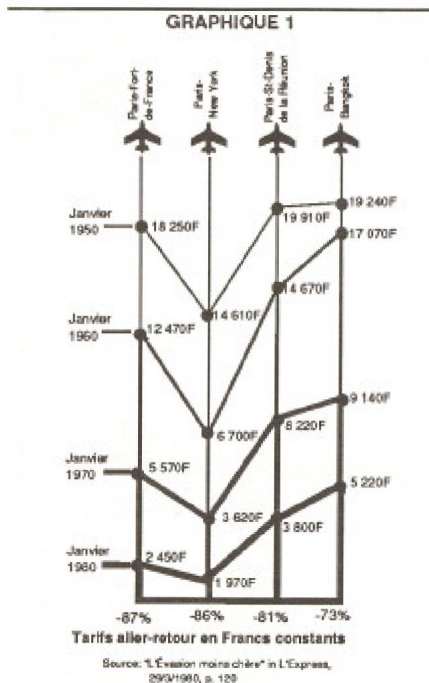
Les baisses les plus spectaculaires du prix de l'avion ont été enregistrées depuis plus de trente ans pour les vols au-dessus de l'Atlantique Nord (graphique 1). Pourquoi? Que s'est-il passé au juste? Pour comprendre cette évolution, nous avons rencontré monsieur Normand Fortier, l'actuel président du grossiste Vacances-Esprit à Montréal. Monsieur Fortier a oeuvré pendant de nombreuses années dans des compagnies aériennes et a donné plusieurs cours et conférences sur la politique tarifaire dans le transport aérien.

Des facteurs multiples

Pour monsieur Fortier, plusieurs facteurs peuvent expliquer ces baisses. Il y a, bien sûr, comme pour les autres longs trajets dans le monde, les découvertes technologiques qui ont permis la construction d'avions plus gros et à plus longue portée; il y a aussi la crise pétrolière en 1974 qui, après avoir provoqué une hausse des tarifs et un ralentissement dans l'augmentation du nombre de voyageurs, a amené les compagnies à revoir leur grille tarifaire pour élargir leur marché; la diminution par la suite des prix pétroliers n'a fait qu'accentuer le mouvement vers la baisse. Il y a enfin et surtout, pour les vols au-dessus de l'Atlantique Nord, la forte compétition entre les diverses compagnies et la déréglementation des tarifs ces dernières années.

Mais, soutient monsieur Fortier, c'est un peu à leurs corps défendant et compte tenu

*Louis Jolin est directeur de Téoros. Cet article a été écrit à la suite d'une entrevue avec monsieur Normand Fortier, président du grossiste Vacances-Esprit à Montréal.



de la compétition des compagnies charters que les grandes compagnies régulières ont créé des tarifs bon marché. Cependant, dans l'établissement des nouveaux tarifs, les compagnies se sont arrangées pour que la clientèle d'affaires n'y ait pas accès en imposant à ces tarifs toutes sortes de restrictions (ex.: achat à l'avance, durée minimale de séjour à l'étranger de 7 jours, 14 jours...; impossibilité de changer les dates sans pénalité, etc.). Pour monsieur Fortier, "cette attitude des compagnies aériennes s'appuie sur le fait que la demande des gens d'affaires est relativement inélastique et que le facteur coût ne joue pas beaucoup". Par contre, la concurrence étant très forte entre les transporteurs, les anciens comme les nouveaux (Wardair offre depuis peu un plein tarif moins cher que ses compétiteurs), les compagnies ont tenté de préserver leur clientèle d'affaires en augmentant la qualité du service et en leur consentant certains avantages (en faisant partie du "club" de la compagnie, les passagers "plein tarif" peuvent accumuler des kilomètres gratuits pour des voyages futurs).

On a vu ainsi apparaître, ces dernières années, une troisième classe, la classe

"affaires" qui se situe entre la classe économique et la première classe. En effet, il devenait gênant d'offrir le même service en classe économique aux gens qui bénéficiaient de tarifs "excursions", de tarifs "charters" et à ceux qui payaient le plein tarif. On a créé la classe "affaires" pour préserver le marché de haut niveau ce qui a eu pour effet de diminuer en partie le service en classe économique: les passagers sont plus tassés qu'auparavant (on augmente de cette façon la capacité de l'intérieur) et le service s'est banalisé. Mais, il ne faut pas généraliser selon monsieur Fortier: "les compagnies régulières ont parfois emprunté l'approche des compagnies charters (ex.: le service K "boîte à lunch" d'Air France), mais elles ont dû aussi pour se distinguer, à cause de la forte concurrence, offrir gratuitement les boissons alcoolisées ce qui n'était pas le cas auparavant".

Un "mix" de revenus

Comme on le voit, l'influence des compagnies charters est déterminante dans le comportement des compagnies régulières. Monsieur Fortier rappelle que c'est pour concurrencer, à la fin des années 60, les clubs déguisés qui affrétaient des avions (en effet seules des associations de moins de 20 000 membres dont le but n'était pas d'organiser régulièrement des voyages pouvaient officiellement affréter des vols), que les compagnies régulières ont créé, dès 1971, le tarif jeunesse (moins de 22 ans, en attente). Air Canada a créé en 1972 le tarif ABC (tarif bon marché qui avait à l'époque de sérieuses restrictions: réservation 90 jours avant le voyage, durée du voyage de 29 à 45 jours, etc.). Les autres transporteurs au-dessus de l'Atlantique Nord ont emboîté le pas rapidement et d'autres tarifs se sont développés: le tarif APEX, semblable au tarif ABC, qui est devenu de plus en plus avantageux avec les années et le tarif CCF (Charter Class Fare) qui est un véritable tarif de vol nolisé sur un vol régulier. Dans les années 70, ces tarifs étaient régis sévèrement par IATA⁽⁴⁾ mais vu la forte compétition au-dessus de l'Atlantique Nord et la naissance de nouvelles compagnies charters (People Express, Laker, etc.), dans la foulée de la

(Suite à la page 19)

teresting example of transport strategy applied to an extensive geographic service area, which two fundamental attributes - massive geographic dimensions and little if any regional population. - The company operated originally together with Quebecair typical regional carrier networks, linking the interior mining towns and peripheral ports along the Northshore with metropolitan centers. The Nordair original base was in the Lac St. Jean area, from which the service links radiated both south and north tying together a service territory almost of circular shape and with a strong "northern" presence. This network was already in place when the company was formed out of Boreal Airways, its regional predecessors. The 1960 network gave a prominent northern profile, as practically all southern points were eliminated, with some major exceptions - the base was shifted to Montreal and the company made the most in revenue terms from the new services to the Val d'Or mining area. Already in the early 1960's the airline flew into Baffin Island (Cape Dyer). The long-haul emphasis is strengthened by convenient direct services Montreal - Cape Dyer in the mid-60's and the introduction of "outport" services throughout Baffin Island. The link with Resolute Bay becomes reality, but at a long travel time - seven and a half hour.

The major break-through in the conquering of the long arctic distances occurred around 1970, when jet aircraft were introduced, halving travel time while doubling capacity. Timewise the whole of the Arctic moved within an comfortable day's journey which in theory should have a positive effect upon travel demand. In addition to the above, the air fare to northern destinations during the 1950's and 60's dropped in relative terms; it remained stable until around 1970 at \$250:- return Montreal-Frobisher Bay, after which the 1970's oil crises started to affect the overall price levels, including air fares. In 1980 the \$500:- level was reached and the fare has since increased further. However, the price increases have on the whole remained either below or on par with the consumer price index for the same period.

Present tourist flow characteristics

Considering access improvements and relatively modest fare increases, as well as greater market awareness of the potential of tourism into the North - popular new attractions have been established in the form of national parks (Baffin Island), park reserves (Ellesmere Island) - there has only been a marginal increase in tourist influxes. Certain constraints have been at work as well - constraints on potential sports fishing and hunting territories as a result of agreements involving native rights in particular. Consequently, there was no massive expansion of tourist facilities, although northern-arctic tourist programs were in-

troduced. However, in terms of pulling in large numbers such schemes usually catered to small parties, leaving only a handful attractions serving mass tourism - the big, impressive hydro installations at LG2, the easily accessible railway terminals at Churchill and Moosonee and up til recently Schefferville, the national park on Baffin Island, and some of the road-accessible destinations much further south - Manicouagan, Mistassini.

The reasons to the rather modest response in the marketplace to the considerable achievements of the post WWII air transport development rests with the strong, well established attributes in vacation travel behaviour, all of which run counter to the extravagant form of wilderness tourism "arctic style": family vacation travel is dominated by the use of the family car for transport purposes; family destination area preferences are more diverse in the pursuit of recreational activities, that are not available in the singularly wilderness-oriented travel experience supplied by the northern-arctic environment; finally, the cost factor, even with the best of air packages, is on a level that hardly attracts large numbers on the national market. A more efficient marketing of the Arctic on the international market might still produce sufficient volume to make northern tourism a more realistic economic undertaking compared to what has been the case during most of the decades when it has been possible to travel as a tourist into the Canadian North and Arctic. †

Bibliography

- (1) **Primary sources:** all information on the history transport have been provided through Manitoba Provincial Archives (Winnipeg) and through assistance from Nordair. - Date on outfitter/sports camp location were gleaned from the official listings of such facilities prepared by provincial offices of tourism in Manitoba, Ontario and Québec. - The transformation of bush pilot operations in the Ungava Bay region was described to me by Bill May of Bill May and Sons, that have operated in the region since the end of the 1930's, and as tourist outfitters since 1956.
- (2) **The concept of tourist space** has its origin in articles by W. Christaller, "Some considerations of tourism location in Europe: the peripheral regions - underdeveloped countries - recreation areas", **Regional Science Association: Papers XII, Lund Congress 1963**, RSA Papers 12, 1964, pp. 96-105. Note, that a german language paper appeared in **Erkunde** 9:1, 1955 elaborating on the same theme. - More recently, J.M. Miossec discusses the concept in "Un Modèle de l'Espace touristique", **L'Espace Géographique** (1977), NO. 6 (1), pp. 41-48 and it has since been elaborated by numerous authors, but in different geographic situations, such as by Jan Lundgren, "Circumpolar tourist space: a geographic comparison of Northern Canada and Northern Sweden", **Actes du Congrès de l'Association Canadienne des géographes**, Trois-Rivières (1985), pp. 228-245.
- (3) **Secondary sources:** railway passenger statistics are official records from the Ontario Northland Railroad and the Iron Ore Company Railway Division.

Les tarifs aériens...

(Suite de la page 7)

déréglementation du transport aérien à la fin des années 70 aux États-Unis, les tarifs aériens ne sont plus régis par IATA pour les vols au-dessus de l'Atlantique Nord. À titre d'exemple, le CCF interdisait les correspondances - c'est en principe un tarif "point à point" -, mais depuis deux ans des compagnies permettent l'interligne.

L'influence des compagnies charters, la forte concurrence, la déréglementation ont obligé, selon monsieur Fortier, les compagnies régulières à développer ce qu'il nomme un "mix de revenus": des revenus provenant du marché à haut rendement (première classe, classe "affaires") et de celui du "bas de gamme" (les divers tarifs bon marché surtout accessibles aux vacanciers, aux touristes). Cette évolution a été, en fin de compte, à l'avantage général du tourisme de masse mais, à cause des services réduits dans bien des cas, elle a diminué l'expérience sensorielle, parfois mystificatrice du transport aérien. L'avion devient progressivement un "autobus volant" pour reprendre l'expression chère à monsieur Fortier.

Des tarifs universels

Enfin, dernier trait caractéristique, les tarifs bon marché au-dessus de l'Atlantique Nord ne reposent pas sur une approche clientèle (sauf le tarif jeunesse qui est limité à moins de 22 ans). Sur d'autres destinations en Europe, on a développé des tarifs "jeunes" des tarifs "étudiants" nettement plus avantageux. Il y a aussi des tarifs "familles", des tarifs "personnes âgées"... L'approche retenue au-dessus de l'Atlantique Nord, au grand mécontentement de monsieur Zvi Ravon, secrétaire général de la FIYTO⁽⁵⁾ est celle des tarifs avec restrictions accessibles à tous ceux qui peuvent respecter ces restrictions, ce qui n'est pas toujours à l'avantage des jeunes de plus de 22 ans qui souhaitent partir sur de longues périodes...

Une évolution n'est-elle pas souhaitable en cette matière pour tenir compte des caractéristiques propres à chaque groupe de clientèle? Les compagnies aériennes semblent peu réceptives cependant à emprunter cette voie! †

Notes et références

- (1) **Bulletin OACI**, juin 1981.
- (2) *Idem*
- (3) JOPPE, Marion, **L'intervention de l'État dans le domaine du tourisme**, thèse de doctorat sous la direction de MM. René Baretje et François Sevoïn (CHET - Aix Marseille), Édition Danisa, Paris, 1983.
- (4) IATA ou AITA: Association du transport aérien international
- (5) M. Ravon, secrétaire général de la Fédération internationale des organisations de tourisme jeunesse (sigle anglais: FIYTO) a longtemps fait pression sans succès auprès des transporteurs nord-américains pour que soit créé un véritable tarif pour les jeunes travailleurs avec une limite d'âge repoussée.