

Module 7113 - Incoming I

## L'arrivée de la compagnie aérienne Powdair en Valais en décembre 2017



Étudiant(e)s : Céline Courvoisier (701\_D),  
Liliana Santos de Almeida (701\_C),  
Pierre-Etienne Wühl (701\_D),  
Jonathan Brunet (701\_D),  
Baptiste Vicarini (701\_C),

Professeur : Alexis Tschopp

Déposé le : 1<sup>er</sup> décembre 2017

## Résumé

Prochainement, l'aéroport de Sion va accueillir des vols commerciaux réguliers effectués par la nouvelle compagnie aérienne Powdair. Les amateurs de sports d'hiver britanniques et belges auront l'occasion d'atterrir directement au pied des stations de ski. À quelques jours de son lancement, que sait-on de Powdair ? Que va-t-elle apporter à l'industrie touristique locale ? Zoë Omblér, directrice marketing de Powdair, et les responsables des stations touristiques partenaires Crans Montana et Anzère se sont portés volontaires pour répondre à ces questions. Ces diverses rencontres ont permis de démontrer le bienfait d'une telle collaboration pour l'industrie touristique locale, ainsi que pour la transition de l'aéroport militaire de Sion en aéroport commercial.

Mots-Clés : Powdair, Compagnie aérienne, Aéroport de Sion, Valais, Station de ski

## Table des matières

Liste des tableaux .....	iv
Liste des figures .....	v
Liste des abréviations.....	vi
Introduction .....	1
Chapitre 1 - Powdair, une nouvelle compagnie aérienne à Sion.....	2
1.1. Une politique de prix différente.....	4
Chapitre 2 – Powdair et destinations touristiques, une collaboration avantageuse .....	6
Chapitre 3 – Mutation de l'aéroport de Sion.....	7
3.1. Les différentes tentatives d'implantation.....	9
Conclusion .....	10
Références.....	11
Annexe I : Questions posées lors des interviews.....	13

## Liste des tableaux

Tableau 1: Activité de l'aéroport civil de Sion.....	7
------------------------------------------------------	---

## Liste des figures

Figure 1 : Aéroports desservis par Powdair pour l'hiver 2017 - 2018.....	2
Figure 2 : La tarification statique face à la tarification dynamique (Yield Management) .....	4

## Liste des abréviations

ZO Z. Ombler, Directrice marketing de Powdair, communication personnelle, 17 novembre 2017

SM S. Misson, Adjointe vente et commercial à l'office du tourisme de Crans Montana, communication personnelle, 17 novembre 2017

DI D. Indermitte, Directeur à l'office du tourisme Anzère, communication personnelle, 21 novembre 2017

## Introduction

La Suisse est une destination touristique prisée par les Britanniques. En 2015, ces derniers ont représenté, dans le canton du Valais, plus de 150'000 nuitées durant la période hivernale (htr Hotel Revue, 2016). C'est pourquoi la nouvelle compagnie aérienne Powdair a choisi l'aéroport de Sion pour s'y établir et organiser des lignes directes avec l'Angleterre et la Belgique, évitant ainsi aux amateurs de sports d'hiver les désagréments des transferts interminables depuis les aéroports de Genève et Zürich jusqu'aux stations de ski. De plus, le départ de l'armée de l'aéroport de Sion prévu en 2018 (Monay, 2016) motive ce dernier à accueillir de nouveaux projets d'une telle envergure.

Mais à quelques jours de son lancement que sait-on de Powdair ? Et surtout que peut apporter une compagnie aérienne à une industrie touristique locale ?

Afin de répondre à ces questions, cette étude de cas présentera premièrement la compagnie aérienne Powdair, sa situation actuelle et la stratégie appliquée par celle-ci afin de se démarquer dans le marché de l'aviation. Deuxièmement, la collaboration entre les stations valaisannes et la compagnie aérienne sera traitée. Et troisièmement, les risques, points forts et faiblesses de l'aéroport de Sion seront analysés ainsi que les tentatives d'autres compagnies aériennes à s'associer à des destinations touristiques.

## Chapitre 1 - Powdair, une nouvelle compagnie aérienne à Sion

Afin de répondre à la problématique de ce travail, il est essentiel de s'intéresser à la nouvelle compagnie aérienne Powdair. Cette première partie va aborder cette thématique.

Prochainement, l'aéroport de Sion accueillera des voyageurs amenés par Powdair, à raison de 3 vols par jour. Celle-ci a été fondée, il y a deux ans, par Zoë Omblér et son compagnon, Nicholas Davis, ancien pilote d'avion (Z. Omblér, Directrice marketing de Powdair, communication personnelle, 17 novembre 2017) (ZO)<sup>1</sup>. Leur concept est simple, ils veulent offrir aux résidents du Royaume-Uni principalement, un accès direct aux Alpes suisses et aux diverses destinations hivernales. En d'autres mots, amener les skieurs au pied des stations de ski.

Powdair est une start-up dont les bureaux sont installés à Dublin. Son équipe est composée entre autres de spécialistes marketing de destination (ZO) qui garantissent aux stations partenaires valaisannes une notoriété au-delà des frontières suisses.

Ils ont démarché tout d'abord l'aéroport de Sion qui s'est montré favorable au projet, puis différentes stations valaisannes. Ensuite, afin de cibler la demande future, le projet a été rendu public sur leur site web où les clients potentiels pouvaient donner leurs avis : de quel aéroport souhaitaient-ils partir et combien de fois pendant l'hiver utiliseraient-ils cette ligne directe (ZO). Suite à l'intérêt manifesté par plus de 2'500 personnes, uniquement interpellées par le projet grâce à la méthode du bouche-à-oreille, Powdair desservira sept aéroports, comme le montre la figure 1.

Figure 1 : Aéroports desservis par Powdair pour l'hiver 2017 - 2018



Source : Powdair, 2017

<sup>1</sup> Voir la liste des abréviations

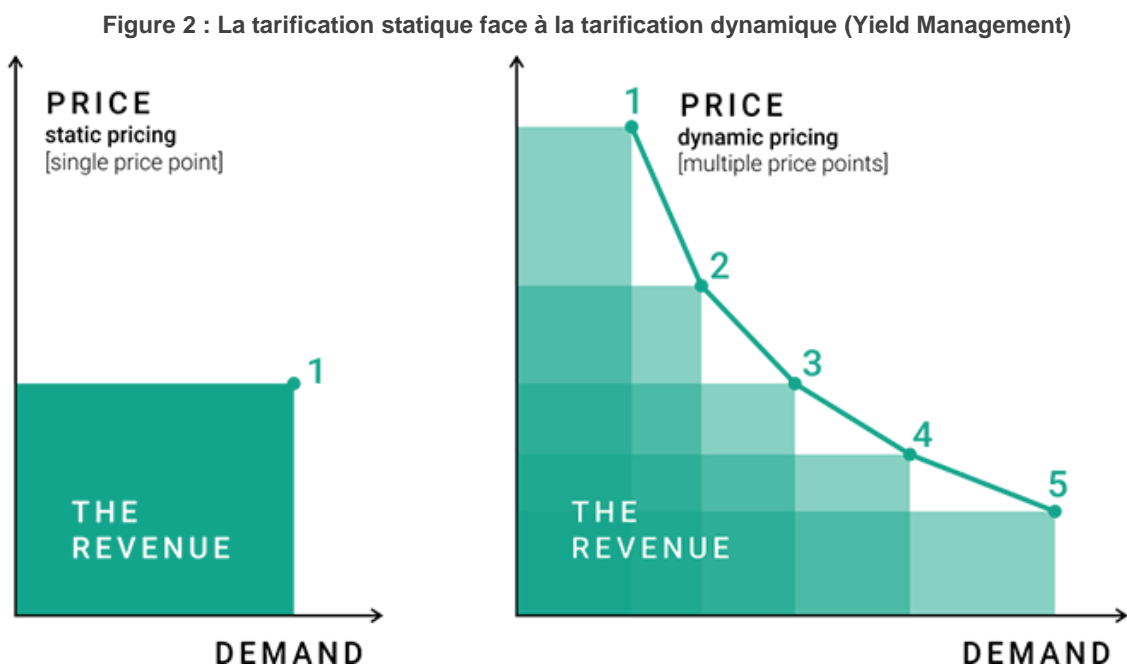


Pour la saison hivernale 2018–2019, Powdair tend à élargir son offre et proposerait une nouvelle ligne entre Zürich et Sion afin d’acheminer les passagers en provenance des vols intercontinentaux (ZO). Il serait donc possible d’accueillir à bord de Powdair, des touristes américains ou asiatiques et donc d’élargir la clientèle des stations valaisannes.

## 1.1. Une politique de prix différente

Powdair ne se positionne pas comme une compagnie aérienne low-cost telle qu'Easyjet. Elle cherche à personnaliser ses services afin d'offrir à sa clientèle une expérience de vol unique. Contrairement au business modèle classique d'une compagnie low-cost, Powdair ne pratique pas deux des grandes stratégies marketing en matière de politique de prix : le Yield Management et l'ancillary revenue (ZO).

Le Yield Management, aussi appelé Dynamic Pricing, consiste à « faire varier le prix d'un service dans l'objectif de gérer efficacement les capacités de production et de maximiser le revenu global de l'entreprise » (Kotler, Keller, & Manceau, 2012, p. 414). La figure 2 permet de voir la différence entre la stratégie marketing du Yield Management (à droite) et celle de la tarification statique (à gauche). Powdair applique donc la stratégie de tarification statique, le prix d'un billet restera fixe durant la saison et ne sera pas influencé par des facteurs externes, sauf à Noël où le prix augmente de 20£ (ZO).



Source : Salesorigo, 2017

L'ancillary revenue, ou le revenu auxiliaire, regroupe les services complémentaires proposés par la compagnie aérienne qui ne sont généralement pas compris dans le prix du billet. Powdair ne l'applique pas et propose donc des prix all-inclusive, comprenant d'ores et déjà la prise en charge des bagages et du matériel de ski (Powdair, 2017).

Pour le public cible de Powdair, c'est-à-dire les amateurs de sports d'hiver, cela représente un avantage non négligeable car il pourra, selon les offres proposées par les destinations touristiques ou les conditions météorologiques sur place, planifier au mieux son

voyage. En effet, même en haute saison, le prix du ticket restera constant et les voyageurs de dernière minute ne se retrouveront pas pénalisés. Cependant, pour la compagnie c'est un risque à prendre, car en cas de mauvaise saison, les touristes ne seront peut-être pas au rendez-vous et délaisseraient ainsi la compagnie et ses destinations partenaires.

## Chapitre 2 – Powdair et destinations touristiques, une collaboration avantageuse

Selon un article paru, la durée d'enneigement dans les Alpes suisses tend à diminuer et ce depuis les années 70 (RTS Info, 2016). De plus, la concurrence avec les autres stations européennes augmente ce qui force le secteur touristique suisse à diversifier ses offres et ses prestations (Bilan, 2016).

Le véritable problème des stations touristiques est son accessibilité (S. Misson, Adjointe vente et commercial à l'office du tourisme de Crans Montana, communication personnelle, 17 novembre 2017) (SM)<sup>2</sup>. En effet, pour une clientèle étrangère qui aspire à voyager par avion, il est difficile de se rendre en haute montagne avec les différents moyens de transport mis à disposition.

Par ailleurs, la collaboration avec Powdair offre aussi des séjours de plus courte durée dans les stations. Pour certains clients, la semaine de ski complète n'est pas envisageable. Cela représente un aspect positif pour les destinations qui pourraient accroître leur d'occupation taux durant les périodes creuse (SM).

De plus, les stations touristiques profitent d'un nouveau canal de promotion, en Angleterre notamment. En particulier la station d'Anzère, confie Damian Indermitte (D. Indermitte, Directeur à l'office du tourisme Anzère, communication personnelle, 21 novembre 2017) (DI)<sup>3</sup> qui à l'heure actuelle est encore peu connue en dehors des frontières suisses. Il est important de préciser que cette collaboration entre les stations touristiques et Powdair se fait sans aucune contrepartie financière (DI).

Les deux stations questionnées sont favorables à une telle collaboration dans le sens où, pour un minimum d'implication financière, elles peuvent espérer obtenir une nouvelle demande potentielle. La station d'Anzère serait aussi encline à une collaboration plus poussée si la saison 2017-2018 s'avérerait concluante notamment sur le plan publicitaire (DI).

---

<sup>2</sup> Voir liste des abréviations

<sup>3</sup> Voir liste des abréviations

### Chapitre 3 – Mutation de l'aéroport de Sion

L'aéroport de Sion est avant tout connu pour ses avions militaires qui résonnent dans la vallée et ses riches clients qui s'y posent avec leur jet privé pour rejoindre les stations environnantes. Beaucoup moins en tant qu'aéroport commercial.

Pour pallier au départ de l'armée prévu pour 2018 (Monay, 2016), l'aéroport de Sion se diversifie en accueillant des compagnies telles que Powdair. On peut constater (tableau 1) que les vols de ligne sont beaucoup moins importants que les vols non-commerciaux et même inexistantes entre 2013 et 2015.

Tableau 1: Activité de l'aéroport civil de Sion

	2012		2013		2014		2015		2016	
	Mouvements	Passagers	Mouvements	Passagers	Mouvements	Passagers	Mouvements	Passagers	Mouvements	Passagers
<b>Lignes</b>	48	2 221	0	0	0	0	0	0	33	458
<b>Charters</b>	<b>504</b>	<b>3 469</b>	<b>445</b>	<b>2 583</b>	<b>472</b>	<b>2 229</b>	<b>572</b>	<b>6 660</b>	<b>446</b>	<b>4 013</b>
Compagnies suisses	486	2 850	443	2 489	468	2 187	430	2 002	430	3 546
Compagnies étrangères	18	619	2	94	4	42	142	4 658	16	467
<b>Vols commerciaux</b>	<b>11 935</b>	<b>9 619</b>	<b>11 565</b>	<b>10 177</b>	<b>10 862</b>	<b>10 028</b>	<b>11 255</b>	<b>11 038</b>	<b>10 074</b>	<b>8 039</b>
Entreprises suisses	4 533	2 642	5 126	2 731	5 171	3 071	6 126	3 294	7 754	2 968
Entreprises étrangères	2 739	4 600	2 604	5 341	2 260	5 033	2 397	5 492	2 320	5 071
Hélicoptères	3 845	498	3 009	496	2 773	492	1 913	441	7 560	2 582
Vols de plaisance	818	1 879	826	1 609	658	1 432	819	1 811	542	1 119
<b>Vols non-commerciaux</b>	<b>27 735</b>	<b>11 250</b>	<b>25 005</b>	<b>10 788</b>	<b>27 232</b>	<b>12 309</b>	<b>27 649</b>	<b>13 445</b>	<b>24 488</b>	<b>12 174</b>
Partic. suisses	10 048	6 813	10 027	6 530	10 773	7 453	11 964	8 187	10 773	6 184
Partic. étrangers	3 070	4 437	2 879	4 258	3 169	4 856	3 447	5 258	3 531	4 879
<b>Ecolage</b>	14 617	–	12 099	–	13 290	–	12 238	–	10 184	1 111
Sous-total	40 222	26 559	37 015	23 548	38 566	24 566	39 476	31 143	35 583	25 803
<b>Planeurs (vols)</b>	526	–	593	–	685	–	766	–	763	–
<b>Total</b>	<b>40 748</b>	<b>26 559</b>	<b>37 608</b>	<b>23 548</b>	<b>39 251</b>	<b>24 566</b>	<b>40 242</b>	<b>31 143</b>	<b>36 346</b>	<b>25 803</b>

Source : Ville de Sion, 2016, p. 19

La proximité immédiate des pistes lui confère un avantage indéniable par rapport aux autres aéroports suisses, notamment grâce à la promesse d'Anzère Tourisme de skier 30 minutes après l'atterrissage sur ses pistes (Anzère Tourisme, 2017).

La présence de brouillard ou de mauvais temps combiné à un relief abrupt à proximité de la piste peuvent rendre l'approche périlleuse et constituent un inconvénient majeur pour l'aéroport de Sion (ZO). Ce scénario pourrait donner lieu à des déroutements sur d'autres plateformes (ZO). Afin d'être préparé à ce genre de situation, les pilotes de Powdair ont reçu une formation axée sur les difficultés d'atterrir à Sion en cas d'intempéries (ZO). La compagnie a aussi demandé les autorisations nécessaires pour pouvoir se dérouter sur les aéroports de Bâle et de Berne si les conditions météorologiques l'exigeaient. Elle a aussi développé un partenariat avec Easyjet depuis Genève pour les passagers restés en souffrance à Sion (ZO). L'aéroport, quant à lui, a investi dans l'installation d'un système de guidage GPS en fonction depuis 2016 pour guider les avions en phase d'approche au plus juste (Savary, 2016).

Par cette diversification, l'aéroport de Sion exploite ses points forts qui sont sa proximité avec les stations et sa taille raisonnable permettant des transferts rapides. De plus, les investissements consentis tel que le système de guidage GPS lui permettront d'attirer de nouvelles compagnies aériennes.

### **3.1. Les différentes tentatives d'implantation**

Ce n'est pas la première compagnie à essayer de s'implanter sur l'aéroport de Sion, on peut notamment citer déjà dans les années nonante la compagnie Crossair qui a dû renoncer à une liaison Sion-Zürich à cause de procédures d'urgences imprécises. Ou encore en 1987 lors des championnats du monde de ski à Crans Montana, sur les 60 vols prévus sur une période d'un mois, 26 ont dû être annulés en raison du mauvais temps (Le Nouvelliste, 1991). De même en 2012, la compagnie britannique Titan Airways, après 4 ans, annula sa ligne Sion-Londres. Un renouveau est toutefois apparu en 2017 avec l'approche satellitaire par GPS qui réduit considérablement les contraintes techniques liées à un atterrissage sur le tarmac et qui permet donc à l'offre de devenir bien plus attractive.

C'est ainsi que peu avant l'arrivée de Powdair la compagnie Swiss s'était déjà engagée à desservir la ligne Sion-Londres tous les samedis de janvier et février 2018. Ils seront donc en concurrence pour cette ligne. Il est bon de noter que la jeune compagnie vise une clientèle au revenu élevé et n'a pas vocation à être low-cost. Des transferts de l'aéroport aux stations seront proposés en hélicoptère et en Tesla avec chauffeur ou par le service de base en bus via l'entreprise locale Buchard Voyage (ZO).

Atterrir et décoller directement à Sion présente de nombreux avantages pour les clients, peu d'attente et de retard, contrôle de sécurité et de douane rapide et principalement se retrouver à 20 minutes de la station la plus proche. La nouvelle liaison devrait renforcer "l'attrait du canton auprès des visiteurs d'outre-Manche" (RTS Info, 2017).

Par ailleurs, les perspectives de départ depuis Sion (outgoing) semblent également intéressantes : « la compagnie nationale suisse proposera deux rotations entre Sion-Valais et l'aéroport de Porto-Francisco Sa Carneiro » (Blancmont, 2017) cet hiver déjà et Powdair a aussi manifesté son intérêt. Dans ce cadre il est bon de rappeler que le Valais abrite la plus grande communauté portugaise de Suisse.

## Conclusion

Cette étude de cas démontre premièrement que Powdair est un projet abouti, dont le concept initial répond à une demande potentielle. Cependant, elle doit encore faire ses preuves. Deuxièmement, la collaboration entre une compagnie aérienne et les destinations touristiques semble bénéfique à l'industrie touristique locale. En effet, les deux stations contactées, Crans Montana et Anzère sont conscientes que pour toucher une plus grande clientèle étrangère, des progrès dans la communication et les transports doivent être faits. Grâce à cette collaboration, ces deux aspects se retrouvent partiellement améliorés. Finalement, une compagnie aérienne telle que Powdair représenterait un avantage concurrentiel pour la région tout en dynamisant l'activité commerciale de l'aéroport de Sion qui a besoin de se diversifier pour affronter sereinement les années à venir. Néanmoins, il faut noter que les tentatives d'implantation d'autres compagnies aériennes n'ont pas abouti.

Rencontrer Zoë Ombler et les responsables des stations touristiques de Crans Montana et Anzère a apporté un réel atout pour l'accomplissement de cette étude, car il est vrai que le nombre d'informations disponibles sur le sujet traité est encore limité.

D'une part, il est difficile de réaliser une étude de cas complète sur une entreprise qui n'a pas encore démarré. Powdair n'est encore qu'une startup en pleine phase de lancement, il serait intéressant de revenir sur le projet lors des premières retombées l'année prochaine. D'autre part, l'étude se concentre uniquement sur deux stations touristiques Crans Montana et Anzère ; afin d'obtenir une vision globale du projet il serait aussi intéressant de pouvoir l'étendre à l'ensemble des destinations concernées.

Le 27 novembre 2017, nous avons appris par communiqué de presse de la compagnie aérienne qu'elle suspendait tous ses vols à destination de Sion pour la saison 2017-2018 suite au retrait d'un de ses investisseurs principaux (Powdair, 2017). Le projet semble donc compromis.



## Références

- Anzère Tourisme. (2017, 6 septembre). *Skiez avec votre carte d'embarquement !* Récupéré sur <https://www.anzere.ch/data/documents/CommuniquePresseAnzre.pdf>
- Auteur inconnu. (1991, 7 février). Crossair renonce jusqu'au... *Le Nouvelliste*. p. 2
- Buchs, J.-P. (2016, 27 décembre). La concurrence s'accroît pour les stations de ski suisses. *Bilan*. Récupéré sur <http://www.bilan.ch/bilan/ski-concurrence-saccroit-stations-suisse>
- Facebook Powdair. (2017). *Page Facebook de Powdair*. Récupéré sur <https://www.powdair.ski/customer-service/baggage.html>
- htr Hotel Revue. (2016, 3 août). *Le Valais soigne son ski à Londres*. Récupéré sur <https://www.htr.ch/actualites/le-valais-soigne-son-ski-a-londres-43713.html>
- Kotler, P., Keller, K., & Manceau, D. (2012). *Marketing Management*. Paris: Pearson France.
- Monay, P. (2016, 7 décembre). L'armée de l'air quitte Sion, le Valais se frotte les mains. *24heures*. Récupéré sur <https://www.24heures.ch/suisse/armee-lair-quitte-sion-valais-frotte/story/27463623>
- Powdair. (2017). Bagage. Récupéré sur <https://www.powdair.ski/customer-service/baggage.html>
- Powdair. (2017, 27 novembre). Communiqué de presse. Récupéré sur <https://us15.campaign-archive.com/?u=70d91c502d16e4d7f004e9fd3&id=0b5d67f75e>
- RTS Info. (2016, 28 septembre). *La durée d'enneigement dans les Alpes suisses réduite de 37 jours depuis 1970*. Récupéré sur <https://www.rts.ch/info/suisse/8051276-la-duree-d-enneigement-dans-les-alpes-suisse-reduite-de-37-jours-depuis-1970.html>
- RTS Info. (2017, 4 février). *Swiss a effectué son premier vol entre Londres et Sion*. Récupéré sur <https://www.rts.ch/info/regions/valais/8361743-swiss-a-effectue-son-premier-vol-entre-londres-et-sion.html>
- Salesorigo. (2017). How it works? Récupéré sur <https://salesorigo.com/>
- Savary, L. (2016, 4 février). Aéroport de Sion : la nouvelle approche GPS a ses limites. *Le Nouvelliste*. Récupéré sur <http://www.lenouvelliste.ch/articles/valais/canton/aeroport-de-sion-la-nouvelle-approche-gps-a-ses-limites-498160>

Blancmont, T. (2017, 13 novembre). *Swiss annonce un Sion – Porto pour les fêtes.*

Récupéré sur <http://www.air-journal.fr/2017-11-13-swiss-annonce-un-sion-porto-pour-les-fetes-5190437.html>

Ville de Sion. (2016). *Statistiques de la Ville de Sion 2016.* Récupéré sur

[http://www.sion.ch/pdf/admin\\_cahier-statistiques-2016.pdf](http://www.sion.ch/pdf/admin_cahier-statistiques-2016.pdf)

## **Annexe I : Questions posées lors des interviews**

Interview de Zoë Ombler, Directrice marketing de Powdair réalisée le 17 novembre 2017.

- Concernant la création de Powdair, quels sont les personnes derrière cette idée, quels sont vos motivations à fonder cette compagnie et depuis quand existe-t-elle ?
- Quel est votre public cible ?
- Pourquoi avoir choisi le Valais ? A-t-il été facile de s'implanter à l'aéroport de Sion ?
- De nombreuses compagnies ont par le passé essayé de s'implanter à Sion sans jamais parvenir à s'y installer durablement. Pensez-vous que vous pourriez être la bonne et pourquoi ? En quoi vous démarquez-vous ?
- Pensez-vous que l'aéroport de Sion sera en mesure de se transformer en une véritable plateforme aéroportuaire commerciale pour la saison d'hiver ? Les infrastructures sont-elles suffisantes ?
- Quels sont les conditions requises par les destinations pour faire partie de votre partenariat ? Est-ce Powdair qui a démarché les différentes stations, ou l'inverse ?
- Combien d'avions comptez-vous louer pour la saison et à qui ?
- Vous avez récemment dû annuler vos vols entre Sion et Zürich. Pourquoi ?
- Quelles seraient vos options en cas de mauvaises conditions météo à Sion ?
- Comment sont organisés les transferts de l'aéroport aux différentes stations de ski ?
- Que pensez-vous du déclin annoncé pour les stations de ski valaisannes suite au réchauffement climatique et donc au manque de neige qui vont s'accroître ces prochaines années ? Cela vous préoccupe-t-il ?
- Êtes-vous en relation avec les stations pour développer des offres d'été ?

Interview de Sylvie Misson, Adjointe vente et commercial à l'office du tourisme de Crans Montana réalisée le 17 novembre 2017.

- En quoi consiste votre travail à l'office de tourisme de Crans Montana ?
- Quelles sont les attentes de la station concernant cette collaboration ?
- Quels est la nature du contrat qui vous relie à Powdair ?
- Quels sont les coûts d'une telle collaboration pour une station touristique ?
- Quel est votre public cible ? Et sur quel type de clientèle potentielle misez-vous ?

Interview téléphonique de Damian Indermitte, Directeur de l'office du tourisme d'Anzère, réalisé le 21 novembre 2017.

- Vous êtes la seule station à proposer des packages complet, pourquoi cela ?
- Quelle est la clientèle visée par votre station touristique ? Quel type ?
- Quels seront les apports de Powdair à votre station ?
- Quelle est la nature du contrat qui lie votre station touristique à Powdair ? Devez-vous payer un forfait pour apparaître dans les offres de Powdair ?