

Le Luxe *en* Miles

L'essentiel des miles

Comprendre, cumuler, dépenser

GUIDE OFFERT · ÉDITION NOVEMBRE 2026

CHAPITRE I

Le principe des miles

Les miles sont des points de fidélité. Les compagnies aériennes les distribuent à leurs clients et à leurs partenaires, puis les reprennent en échange de billets, de surclassements ou de services. Bien utilisés, ils ouvrent la Business Class et la First pour une fraction de leur prix habituel.

Les trois monnaies du voyage

I

Les miles aériens

Émis par les programmes des compagnies : Flying Blue pour Air France et KLM, les Avios pour British Airways, Iberia et Qatar Airways.

II

Les points de cartes

Gagnés avec certaines cartes de paiement, comme American Express ou Revolut. La plupart se transfèrent ensuite vers les programmes aériens.

III

Les points hôteliers

Marriott Bonvoy, ALL Accor, Hilton Honors : ils paient des nuits, et certains se convertissent aussi en miles.

Pourquoi les compagnies jouent le jeu

Les compagnies vendent des miles à leurs partenaires (banques, hôtels, commerçants), qui les offrent à leurs propres clients. Ces ventes leur rapportent beaucoup. En retour, elles remplissent avec des billets primes des sièges qui seraient restés vides. Le système est rentable pour elles, et très avantageux pour le voyageur qui sait s'en servir.

> **Miles ou XP ?** Chez Flying Blue, deux compteurs coexistent. Les **Miles** paient vos billets. Les **XP** (points d'expérience), gagnés surtout en volant, font monter votre **statut** : votre niveau de fidélité. Plus il est élevé, mieux vous êtes traité à l'aéroport et à bord. Vos miles, eux, ne font pas monter le statut.

Les statuts Flying Blue · miles gagnés par euro de billet Air France et KLM

DÈS L'INSCRIPTION

Explorer

4 Miles par euro

Le niveau de départ.

100 XP

Silver

6 Miles par euro

Enregistrement et embarquement prioritaires. Un bagage en plus.

+ 180 XP

Gold

7 Miles par euro

Salons SkyTeam dans le monde entier. SkyPriority.

+ 300 XP

Platinum

8 Miles par euro

Avantages du Gold. 2 bagages offerts sur Air France et KLM.

CHAPITRE II

Ce que valent vos miles

Un mile n'a pas de valeur fixe : tout dépend de la manière dont vous l'utilisez. C'est la notion la plus importante de ce guide.

Un ordre de grandeur

En vol, Flying Blue rapporte 4 miles par euro dépensé pour un membre sans statut, calculés sur le prix du billet hors taxes. Un aller-retour à 1 000 € hors taxes rapporte donc environ 4 000 miles, alors qu'un billet en Business Class sur long-courrier en demande plusieurs dizaines de milliers. Voilà pourquoi l'essentiel des miles se gagne au sol, et non en avion.

La formule à retenir

(prix du billet en euros - taxes payées) divisé par le nombre de miles

= valeur d'un mile

Exemple : un billet en Business Class vendu 3 000 €, obtenu pour 85 000 miles et 476 € de taxes. (3 000 - 476) / 85 000 = environ **3 centimes par mile**. Plus ce chiffre est élevé, meilleure est l'affaire.

Deux exemples de réservations

AIR FRANCE · BUSINESS CLASS

Paris — Shanghai

85 000 miles Flying Blue
+ 476 € de taxes

QATAR AIRWAYS · BUSINESS CLASS QSUITE

Tokyo — Paris, via Doha

80 000 Avios
+ 206 € de taxes

Exemples tirés de réservations réelles. Les tarifs en miles évoluent : Flying Blue a notamment revu ses barèmes en septembre 2026.

Où vos miles valent le plus

Les billets long-courriers en Business Class et en First donnent le plus de valeur à vos miles. À l'inverse, les bons d'achat, les produits de la boutique ou les options payantes (bagages, sièges) la font souvent chuter. Gardez vos miles pour les beaux voyages.

CHAPITRE III

Cumuler, même sans prendre l'avion

Les miles récompensent des dépenses que vous faites déjà. Il ne s'agit pas de dépenser plus, mais de dépenser mieux.

1

La carte de paiement

Le levier principal en France. Une carte bien choisie transforme les courses, les factures et les voyages en miles ou en points transférables. Notre second guide, « Quelle carte choisir ? », les compare en détail.

2

Les boutiques et partenaires

Les programmes ont des portails d'achat en ligne et des partenaires (location de voitures, services, commerces). Passez par leur site avant d'acheter : vous cumulez en plus de votre carte.

3

Les hôtels

Vos séjours rapportent des points hôteliers. Certains programmes permettent de les convertir en miles, ou de cumuler des miles directement à la place des points.

4

Les offres de bienvenue

Les cartes et les programmes offrent souvent un bonus à l'ouverture, en échange d'un montant de dépenses sur les premiers mois. C'est souvent le plus gros apport de la première année. Le parrainage permet parfois d'obtenir un bonus plus élevé.

5

Les vols

Chaque billet payé rapporte des miles, et des XP pour le statut. Indiquez toujours votre numéro de fidélité à la réservation.

6

L'achat de miles

Les programmes vendent aussi des miles. C'est rarement rentable, sauf pendant certaines promotions, et uniquement pour compléter un solde avant une réservation précise.

Le principe d'or : ne dépensez jamais plus pour gagner des points, et réglez toujours vos dépenses à l'échéance. Les miles sont une récompense, pas une raison d'acheter.

CHAPITRE IV

Les programmes à connaître

Mieux vaut un solde important sur deux ou trois programmes que des miles éparpillés partout. Les transferts entre programmes permettent justement de regrouper vos points.

Programme	Compagnies	Pourquoi il compte
Miles · Flying Blue	Air France, KLM, Transavia et partenaires SkyTeam	La référence au départ de Paris. Chaque mois, les Promo Rewards proposent une sélection de destinations avec moins de miles.
Avios · Qatar Airways Privilege Club	Qatar Airways et partenaires oneworld	La porte d'entrée vers la Qsuite, l'une des Business Class les plus réputées.
Avios · British Airways et Iberia	British Airways, Iberia et partenaires oneworld	La même monnaie que Qatar Airways : les Avios peuvent circuler entre ces programmes.
Programmes hôteliers	Marriott Bonvoy, ALL Accor, Hilton Honors…	Pour les nuits dans les beaux hôtels. Choisissez celui des établissements que vous fréquentez.

Bien démarrer

- L'inscription à ces programmes est gratuite et prend quelques minutes.
- Inscrivez-vous avec exactement le même nom que sur votre passeport : un billet prime doit correspondre à votre pièce d'identité.
- Chez Flying Blue, vos miles restent valables tant que vous avez une activité qui en rapporte au moins tous les 24 mois : un vol, un achat chez un partenaire ou un transfert de points.

CHAPITRE V

Dépenser vos miles avec méthode

Une belle réservation se prépare. Quelques règles simples font toute la différence.

1

Fixez un objectif précis

Une destination, une cabine, une période. Un objectif clair guide toute votre stratégie de cumul.

2

Cherchez la place avant de transférer

Un transfert de points vers un programme est définitif. Vérifiez d'abord qu'une place prime est disponible sur votre vol, puis transférez.

3

Surveillez les promotions

Promo Rewards de Flying Blue, promotions des programmes Avios, bonus de transfert depuis les cartes : les bonnes affaires reviennent régulièrement.

4

Réservez au bon moment

Les places primes s'ouvrent souvent longtemps à l'avance, et d'autres se libèrent parfois peu avant le départ.

CHAPITRE VI

Les erreurs qui coûtent cher

Laisser expirer ses miles

Une seule activité suffit souvent à les prolonger. Surveillez vos dates.

Les brader

Vols courts, options, bons d'achat : la valeur du mile y est souvent bien plus faible.

Transférer trop tôt

Des points transférés ne reviennent pas. Trouvez la place d'abord.

Payer une cotisation inutile

Une carte doit rapporter plus qu'elle ne coûte. Faites le calcul chaque année.

Éparpiller ses points

Concentrez-vous sur deux ou trois programmes pour atteindre vos objectifs plus vite.

Oublier les taxes

Un billet « en miles » a toujours un reste à payer : intégrez-le dans votre calcul.

Le Salon des Miles

Les bons plans en direct, des exemples concrets de billets et des réponses à vos questions, sur notre groupe Telegram.

Gratuit · Sans engagement

Retrouvez-nous sur TikTok : **@le.luxe.en.miles**

Ce guide présente des informations générales sur les programmes de fidélité, à jour en novembre 2026. Il ne constitue pas un conseil personnalisé. Les règles, ratios et tarifs des programmes évoluent : vérifiez-les toujours sur leur site officiel. Les marques citées appartiennent à leurs propriétaires respectifs ; Le Luxe en Miles n'est affilié à aucune d'elles. © 2026 Le Luxe en Miles.