

**DIRECTION DES AFFAIRES FINANCIÈRES ET DES ENTREPRISES
COMITÉ DE LA CONCURRENCE**

DAF/COMP(2014)14
Non classifié

LA CONCURRENCE DANS LE SECTEUR AÉRIEN

— Note de référence du Secrétariat —

18-19 juin 2014

Le présent document est une traduction de la note de référence rédigée par le Secrétariat de l'OCDE au titre du point IX de la 12^e réunion du Comité de la concurrence de l'OCDE des 18 et 19 juin 2014.

Les opinions exprimées et les arguments employés dans ce document ne reflètent pas nécessairement le point de vue officiel de l'Organisation ou des gouvernements de ses pays membres.

*D'autres documents en rapport avec ce débat sont disponibles à l'adresse suivante :
<http://www.oecd.org/daf/competition/airlinecompetition.htm>*

JT03369713

Document complet disponible sur OLIS dans son format d'origine

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION.....3

1. Caractéristiques du secteur aérien4

 1.1. Libéralisation du secteur du transport aérien.....5

 1.2. Modèles économiques et regroupement dans le secteur.....7

 a. Entrée de transporteurs à bas coûts et nouveaux modèles économiques7

 b. Regroupement et coopération par le biais d’alliances10

 1.3. Difficultés financières et intervention des pouvoirs publics.....14

2. Conditions de concurrence prévalant dans le secteur du transport aérien17

 2.1. De quoi une compagnie aérienne a-t-elle besoin pour entrer sur le marché et livrer concurrence ?17

 a. Obstacles exogènes/structurels18

 b. Obstacles endogènes/stratégiques.....21

 2.2. Sur quel front les compagnies aériennes se livrent-elles concurrence ?.....23

 a. Les prix.....23

 b. Qualité25

3. Problèmes de concurrence et mise en œuvre du droit de la concurrence dans le transport aérien26

 3.1. Définition du marché dans le secteur du transport aérien.....26

 3.2. Stratégies horizontales : alliances, fusions et ententes28

 a. Alliances29

 i. Quels problèmes de concurrence les alliances entre compagnies aériennes posent-elles ?.....30

 ii. Les alliances permettent-elles de gagner en efficacité ?.....32

 iii. Quels instruments de mise en œuvre des règles de concurrence sont appliqués aux alliances entre compagnies aériennes ?.....34

 iv. Quelles décisions et mesures correctives sont appliquées aux alliances entre compagnies aériennes ?.....39

 b. Fusions.....40

 c. Ententes et restrictions horizontales43

 3.3. Pratiques unilatérales : exclusion/éviction dans le secteur du transport aérien48

 a. Stratégies d’exclusion en matière de tarification et de vente.....48

 b. Refus d’octroyer l’accès à des intrants essentiels.....54

4. Conclusion.....55

BIBLIOGRAPHIE57

NOTE DE REFERENCE

*Traduction de la version anglaise
de la note du Secrétariat¹*

Introduction

Pourquoi le secteur du transport aérien joue-t-il un rôle important ?

1. Entre 1980 et 2013, le secteur du transport aérien s'est considérablement développé. D'après l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI), les déplacements de voyageurs ont augmenté de 4.028 milliards en 1980 à 19.125 milliards en 2012². En 2013, le trafic de passagers régulier international était en hausse de 5.2 % par rapport à 2012 et il devrait atteindre plus de 6.4 milliards de passagers d'ici 2030³.

2. Le nombre de voyageurs a augmenté du fait notamment d'une baisse sensible des prix sous l'effet d'une concurrence croissante dans le marché du transport aérien. Ainsi, en 1974, l'aller-retour New York-Los Angeles le moins cher (en dollars corrigés de l'inflation) autorisé par les régulateurs était de 1 442 USD. Aujourd'hui le même trajet coûte 268 USD⁴.

3. En ce qui concerne le fret, même si seulement environ 0.5 % du volume des expéditions commerciales mondiales est transporté par voie aérienne, cela représente plus de 35 % du fret total en valeur. On peut en déduire que le transport aérien est donc indispensable à la livraison rapide de marchandises de grande valeur, et de biens périssables ou soumis à des contraintes de temps.

4. La demande croissante de services de transport aérien a été favorisée par l'accroissement de la portée mondiale des réseaux aériens et a contribué à leur développement. En 2012, les compagnies aériennes ont lancé de nouveaux services, avec 974 paires d'aéroports supplémentaires, tandis que la fréquence des vols est restée stable⁵. L'expansion des réseaux renforce la connectivité aérienne, ayant pour effet d'accroître l'accès des États aux marchés étrangers. Globalement, il a été constaté qu'une connectivité plus grande améliore les performances globales de l'économie et la productivité⁶.

5. Selon les prévisions, d'ici 2026, l'aviation devrait représenter 1 000 milliards USD du PIB mondial. À l'échelle internationale, l'aviation et le tourisme associé génèrent plus de 56 millions d'emplois, dont 8.36 millions sont directement liés au secteur de l'aviation. Environ 35 % des touristes internationaux voyagent en avion⁷. Ces chiffres illustrent clairement à quel point le secteur aérien

¹ Ce document a été rédigé par Mmes Mona Chammas et Anna Pisarkiewicz et a bénéficié de la précieuse contribution de M. Simon Bricka, Division de la Concurrence de l'OCDE. Toutes les références citées dans les notes de bas de page figurent dans la bibliographie jointe à la présente note de référence.

² Calculs réalisés par l'auteur à partir de données de la Banque mondiale sur les passagers internationaux et intérieurs, d'après un communiqué de presse de l'OACI du 16 décembre 2013.

³ Communiqué de presse de l'OACI, 16 décembre 2013.

⁴ Breyer (2011).

⁵ IATA (2013), Annual Review.

⁶ Pour un examen économique détaillé des bienfaits du secteur de l'aviation pour les consommateurs, les finances publiques et l'économie mondiale, voir les rapports par pays rédigés par l'IATA en coopération avec Oxford Economics.

⁷ IATA (2013), Annual Review.

international est vital dans une économie internationale de plus en plus interdépendante et mondialisée. Le transport aérien stimule les échanges et les investissements internationaux, le tourisme ainsi que le développement de beaucoup d'autres secteurs, contribuant ainsi à la croissance de l'économie dans son ensemble.

6. L'impact du secteur du transport aérien sur les performances des autres secteurs et sur l'économie mondiale explique pourquoi il est essentiel de veiller à ce que les compagnies aériennes puissent exercer leurs activités dans des conditions de concurrence équitables.

Pourquoi la concurrence entre compagnies aériennes est-elle importante ?

7. Depuis que le secteur aérien a été déréglementé, le transport aérien est dans une large mesure devenu une marchandise et les services aériens sont désormais régis par le marché. Stimulé par des prix plus bas et des revenus en hausse, le trafic aérien de passagers et de fret a connu une croissance exponentielle. Sous l'effet de la pression exercée par une concurrence croissante favorisée par la libéralisation et la déréglementation du secteur du transport aérien, les compagnies aériennes ont commencé à proposer des tarifs plus bas aux consommateurs. Si beaucoup reconnaissent que l'évolution du secteur a été globalement très profitable aux consommateurs, les comportements anticoncurrentiels continuent de susciter des inquiétudes.

8. L'une des caractéristiques les plus frappantes du secteur du transport aérien international est la variété et le nombre d'accords de coopération conclus entre les compagnies aériennes. Ils sont généralement utilisés pour réduire les coûts et répartir les risques opérationnels. Cependant, quel que soit le type de coopération internationale qu'elles concluent, qu'il s'agisse d'un accord interligne de base ou d'une fusion horizontale pure et simple, cette coopération peut avoir des effets anticoncurrentiels. De plus, de nombreuses compagnies aériennes (en particulier les transporteurs déjà en place) peuvent encore être en mesure d'abuser de la position dominante dont elles ont héritée de la période ayant précédé la libéralisation voire y être incitées. Ainsi, les transporteurs historiques peuvent profiter de leur position privilégiée dans un aéroport-pivot ou se lancer dans une stratégie d'éviction pour dissuader les nouveaux venus d'entrer sur le marché qu'ils occupent.

9. Étant donné la nature et le champ couvert par les activités de transport aérien, l'absence de conditions de concurrence équitables ainsi que le préjudice causé par des transactions ou des comportements anticoncurrentiels dans le secteur aérien peuvent nuire à d'autres secteurs ainsi qu'à l'économie dans son ensemble.

10. La présente note de référence met en évidence les problèmes les plus pressants et les plus actuels auxquels les autorités de la concurrence sont susceptibles d'être confrontées en ce qui concerne le secteur du transport aérien international. Elle est principalement axée sur le transport aérien civil international de passagers. Les aspects verticaux (relations compagnie aérienne-agences de voyage, par exemple) et les questions purement liées au fret et au transport intérieur ne seront pas traitées dans le cadre de la Table ronde en cours ni dans la présente note de référence. La section 1 décrit le cadre réglementaire actuel et les principales caractéristiques du secteur aérien. La section 2 propose un panorama du contexte concurrentiel dans lequel les compagnies aériennes exercent leurs activités, et la section 3 traite de la lutte contre les ententes et des questions de concurrence aérienne.

1. Caractéristiques du secteur aérien

11. Cette section fournit des renseignements sur l'environnement dans lequel le secteur aérien exerce ses activités, s'intéressant dans un premier temps à la libéralisation et à la déréglementation (section 1.1), puis à différents modèles économiques qui sont apparus après la libéralisation (section 1.2). Elle s'intéresse ensuite aux difficultés financières rencontrées par les compagnies aériennes, problème récurrent du secteur (section 1.3).

1.1. *Libéralisation du secteur du transport aérien*

12. Contrairement à beaucoup d'autres secteurs de portée transnationale, la liberté commerciale des compagnies aériennes est soumise à de nombreuses restrictions. Les compagnies aériennes qui exploitent des services de transport aérien international doivent respecter des régimes réglementaires internationaux et nationaux différents et souvent complexes. Les régimes applicables peuvent induire un contrôle du marché en mettant en place une réglementation économique spécifique, mais ils peuvent aussi refléter d'autres objectifs d'action publique dans des domaines aussi divers que la sécurité, la protection des consommateurs et la protection de l'environnement. Si ces autres considérations stratégiques ont également un impact sur la dynamique économique, l'examen du cadre réglementaire proposé plus bas se limitera à la réglementation économique.

13. *Réglementation du transport aérien.* La Convention de Chicago de 1944 est le texte qui a porté création de l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI), agence spécialisée des Nations Unies chargée de coordonner et de réglementer l'aviation civile internationale. Par ailleurs, la Convention établissait formellement que chaque État a la « souveraineté complète et exclusive sur l'espace aérien situé au-dessus de son territoire »⁸. Ce principe continue de régir et de limiter le transport aérien international d'aujourd'hui, dans la mesure où il a donné à chaque État le pouvoir de décider qui est autorisé à traverser son espace aérien, et notamment d'atterrir et de décoller. La Convention insiste également sur le fait que les services de transport aérien international devraient être établis sur la base de « l'égalité des chances et exploités d'une manière saine et économique »⁹. En 2013, la Convention de Chicago comptait 191 États signataires. La réglementation des services aériens intérieurs, quant à elle, a été laissée entre les mains de chaque pays.

14. L'annexe sur les services de transport aérien de l'AGCS de l'OMC s'applique aux services aériens internationaux, mais les droits de trafic et les services liés au trafic, qui constituent la majeure partie des services de transport aérien, en ont été exclus¹⁰. C'est pourquoi la plupart des services de transport aérien sont réglementés et négociés par les États souverains, principalement par le biais d'accords bilatéraux de services aériens.

15. Les accords de services aériens (ASA) sont la principale base juridique sur laquelle s'appuie la fourniture des services aériens internationaux aujourd'hui. Ils déterminent généralement les conditions économiques dans le cadre desquelles les compagnies aériennes peuvent accéder à des services et assurer leur exploitation et leur fourniture entre les deux pays signataires (droits de trafic réciproques). Ces conditions peuvent être de vaste portée et définir par exemple les routes, les fréquences et les capacités. D'après l'IATA, en 2007, plus de 3 000 ASA étaient en vigueur. On peut en déduire, malgré la nature mondiale du transport aérien, que les compagnies continuent d'exercer leurs activités dans des cadres réglementaires complexes, morcelés et variés.

16. La plupart des accords bilatéraux de services aériens comportent des restrictions sur la propriété et le contrôle étrangers, en application desquelles les compagnies aériennes exploitant des services de transport aérien désignés doivent être « détenues substantiellement et contrôlées effectivement » par l'un des États signataires¹¹. Si ces restrictions sont dans une certaine mesure justifiées par diverses considérations liées à la sûreté et à la sécurité, elles imposent dans les faits une structure artificielle au secteur du transport

⁸ OACI (1944), Convention de Chicago, première édition.

⁹ OACI (2006), Convention de Chicago, neuvième édition.

¹⁰ OMC, Accord général sur le commerce des services (AGCS), Annexe sur les services de transport aérien, avril 1994.

¹¹ La restriction en matière de propriété détermine le pourcentage maximum de parts des compagnies aériennes qui peuvent être détenues par des ressortissants étrangers.

aérien qui n'existe pas dans d'autres secteurs¹², ce qui limite la liberté commerciale des compagnies aériennes. En particulier, les règles en matière de propriété et de contrôle restreignent la possibilité de fusions et d'acquisitions transnationales, restriction que ne connaissent pas les autres secteurs.

17. En dehors des réglementations imposées par les États, les compagnies aériennes ont pris des mesures d'autoréglementation, qui ont également influé sur la manière dont le secteur fonctionne. En particulier, l'*International Air Transport Association (IATA)* a été créée en 1947 pour apporter un soutien technique à l'OACI et adopter des normes sectorielles¹³. Aujourd'hui, les membres de l'IATA représentent environ 85 % du trafic aérien total à travers le monde¹⁴.

18. *Déréglementation et libéralisation.* La libéralisation dans le secteur de l'aviation a ouvert la voie à des changements structurels majeurs. Tout d'abord, en 1978 le Congrès américain a voté l'*Airline Deregulation Act*, qui s'est traduit concrètement par la libéralisation du marché intérieur de l'aviation aux États-Unis après 40 années de réglementation restrictive. Un an après, le Congrès américain a adopté l'*Air Transportation Competition Act* dans le but de favoriser des accords bilatéraux de services aériens libéralisés avec d'autres pays. Une avancée majeure dans le domaine de l'aviation internationale est intervenue en 1992 lorsque les États-Unis ont signé le premier accord « ciel ouvert » avec les Pays-Bas, qui a éliminé les limitations de capacités et de fréquence imposées sur les vols entre les deux pays. À ce jour, les États-Unis ont conclu plus de 100 accords « ciel ouvert »¹⁵.

19. Après les États-Unis, beaucoup d'autres pays ont suivi leur exemple et ont entrepris de libéraliser leur secteur aérien, souvent en privatisant leur compagnie aérienne nationale. La Nouvelle-Zélande a commencé à libéraliser son secteur du transport aérien en 1983, le Canada en 1984 et l'Australie en 1990. L'Union européenne (UE) a mis en place des mesures de libéralisation entre 1988 et 1997. Si de nombreux pays ont libéralisé leur secteur aérien, en 2007 seuls 17 % du trafic aérien international intervenaient dans un environnement opérationnel libéralisé¹⁶. Ainsi, en dépit de progrès importants, de nombreux pays doivent encore libéraliser « leur » secteur du transport aérien¹⁷. La libéralisation peut être variable d'un pays à l'autre puisqu'elle tient compte des caractéristiques spécifiques de leur propre contexte économique, politique et physique¹⁸.

20. *Impact de la libéralisation.* Plusieurs auteurs se sont intéressés à l'impact de la libéralisation sur des aspects aussi divers et en même temps aussi interdépendants que la connectivité, la structure du réseau, la concurrence, le regroupement et l'établissement des prix. Malgré des résultats disparates, il est indéniable que la libéralisation a eu de réels effets positifs. Sous l'effet d'une concurrence accrue, les prix ont baissé, la productivité a augmenté, les réseaux aériens ont été optimisés et le nombre de passagers a augmenté¹⁹. Outre

¹² OACI (2013), *Clauses de propriété et contrôle des transporteurs aériens dans les accords bilatéraux de transport aérien*, Note de travail.

¹³ Pour de plus amples informations sur l'IATA, voir : <http://www.iata.org/about/Pages/index.aspx>.

¹⁴ Voir plus loin la section 3.3.c ci pour de plus amples détails sur les normes de l'IATA.

¹⁵ Pour la liste complète des accords « ciel ouvert » conclus par les États-Unis, voir : <http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ata/114805.htm>.

¹⁶ IATA (2007).

¹⁷ Par exemple, les pays de l'ASEAN doivent libéraliser totalement leurs services de transport aérien d'ici 2015.

¹⁸ Shaw, *et al.* (2009).

¹⁹ Pour une étude critique de l'impact de la déréglementation, voir Goetz et Vowles (2009) qui ont identifié les bons, les moins bons et les mauvais côtés des politiques de déréglementation et de libéralisation sur une période de 30 ans. Par « bons côtés », on entend une augmentation des volumes de passagers, davantage de dessertes des destinations les plus populaires et, en moyenne, une baisse des tarifs. Les « moins bons

l'impact positif qu'elle a sur la concurrence, il est incontestable que la libéralisation du secteur du transport aérien peut contribuer significativement à la croissance de l'économie dans son ensemble.

21. La déréglementation et la libéralisation du secteur du transport aérien ne cessent de soulever des questions concernant l'intervention des pouvoirs publics. La mise en place de « marchés » du transport aérien n'allait pas de soi : les gouvernements comme les compagnies aériennes sont en train d'apprendre à s'y retrouver au milieu de conditions et de dynamiques de marché de plus en plus libéralisés. Il arrive encore parfois que les mécanismes du marché libre ne jouent pas leur rôle et que cela entraîne des inefficacités économiques, le verrouillage du marché et des préjudices pour les consommateurs. L'une des principales modifications réglementaires qui a suivi la libéralisation a été l'adoption progressive de lois sur la concurrence partout dans le monde.

1.2. Modèles économiques et regroupement dans le secteur

22. La déréglementation et la libéralisation du transport aérien civil ont ouvert la voie à de spectaculaires mutations du secteur aérien. Deux facteurs qui ont fondamentalement modifié la donne distinguent le secteur aérien d'aujourd'hui de celui de 1975 : les transporteurs à bas coûts sont entrés sur les marchés, engendrant toute une série de nouveaux modèles économiques. Parallèlement, le secteur a été marqué par une tendance au regroupement, qui a principalement pris la forme d'alliances entre compagnies aériennes.

a. Entrée de transporteurs à bas coûts et nouveaux modèles économiques

23. *Entrée de transporteurs à bas coût.* La déréglementation des marchés du transport aérien dominés principalement par les transporteurs détenus par l'État ou historiques a permis l'arrivée de transporteurs à bas coûts dans différentes parties du monde. Ces derniers sont entrés sur les marchés du transport aérien en proposant des vols bon marché, point à point et sans prestations, principalement sur des liaisons court-courriers où la demande potentielle de consommateurs sensibles aux prix était suffisante. Globalement, les transporteurs à bas coûts ont connu une croissance rapide. Ils représentent 26 % de la capacité totale de sièges et 22 % de la fréquence totale à travers le monde²⁰.

24. Parallèlement à l'arrivée des transporteurs à bas coût, les transporteurs traditionnels historiques ont pris différentes mesures pour rationaliser leurs opérations en remplaçant la structure point à point par un réseau en étoile. Un réseau en étoile, qui se compose généralement d'un aéroport central (l'aéroport-pivot) et de nombreux aéroports secondaires, est apparu comme le modèle le plus efficace pour ce type de compagnies aériennes : il leur permet d'optimiser leur fonctionnement en exploitant des économies d'échelle, de champ et de densité.

25. Peu de temps après la libéralisation du secteur, le paysage des marchés de l'aviation était ainsi relativement simple à décrire puisqu'il était composé de deux modèles économiques principaux : les transporteurs proposant un service complet, c'est-à-dire les compagnies aériennes historiques, et les nouveaux venus, les transporteurs à bas coûts²¹. Les principales caractéristiques qui distinguent les

côtés » sont l'instabilité sur le plan des finances et de l'emploi, la qualité globalement inférieure des services de transport aérien, le nombre plus réduit de vols et les tarifs plus élevés pour les vols vers des destinations plus petites. Les « mauvais côtés » font référence à la perte globale de 30 milliards USD et à la faillite de transporteurs de premier plan de 2000 à 2005.

²⁰ Données du Forum international des transports.

²¹ Les compagnies de charter sont incluses dans la catégorie des transporteurs à bas coûts : elles proposent des services de transport aérien à bas coûts et leur activité est principalement centrée sur le tourisme, les vols court-courriers et les passagers vacanciers sensibles au prix.

modèles économiques des transporteurs historiques de ceux des transporteurs à bas coûts sont résumées dans le tableau 1 ci-dessous :

Tableau 1. Comparaison entre les modèles économiques des compagnies aériennes historiques et des transporteurs à bas coût

Caractéristiques	Transporteurs proposant un service complet	Compagnies aériennes à bas coût
Activité principale	Passagers et fret	Passagers
Clientèle	Toutes – économie et affaires	Économie
Réseau	En étoile, souvent dans les aéroports principaux	Point à point, souvent entre aéroports secondaires
Couverture	Intérieure, internationale et intercontinentale	Intérieure et continentale
Type de billets	Billets aller-retour	Billets aller simple
Vente des billets	Différents canaux de distribution (agences, en direct, par exemple)	En direct en ligne
Agencement de l'avion	Cabine divisée en classe économique et en classe haut de gamme (première/affaires)	Cabine à classe unique
Flotte	Diversifiée	Uniforme
Offre de produits groupée/différenciation	Services à bord offerts	Aucun service à bord offert
Gestion de la clientèle	Programme voyageur fréquent	Pas de programme voyageur fréquent

26. Ces caractéristiques ont, à des degrés divers, contribué au fait que les compagnies à bas coûts ont des frais de fonctionnement inférieurs à ceux des transporteurs historiques²². Les transporteurs à bas coûts enregistrent néanmoins également des marges bénéficiaires inférieures à celles des transporteurs historiques (du fait de l'absence de classe haut de gamme), ce qui exige un taux de remplissage élevé. Au fil du temps, alors que les transporteurs historiques chercheront à améliorer le rapport coût-efficacité de leurs activités pour faire face à la concurrence des transporteurs à bas coûts, l'avantage en termes de coût de ces derniers pourrait s'en trouver réduit et ils pourraient ne plus être en mesure de livrer uniquement concurrence sur les prix.

27. *Hybridation.* Face à une concurrence croissante et aux comportements changeants des consommateurs, les compagnies aériennes adaptent en permanence leurs modèles économiques. L'hybridation des modèles économiques des compagnies aériennes témoigne de cette évolution. On s'accorde de plus en plus à reconnaître que le marché se caractérise désormais par un continuum de différents modèles économiques plutôt que par un classement pure et simple par groupes spécifiques²³. Klopheus *et al.* (2012), par exemple, après avoir examiné les compagnies aériennes intervenant sur les quatre plus grands marchés de transporteurs à bas coûts d'Europe (l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et le

²² Les différences de frais de fonctionnement s'expliquent généralement par une densité plus importante de sièges et un taux supérieur d'utilisation quotidienne des appareils. D'après l'IATA (2006), en 2004, les frais de fonctionnement par sièges-kilomètres disponibles (SKD) des trois plus grandes compagnies du réseau américain étaient supérieurs de 36 % à ceux de Southwest (le principal transporteur à bas coût des États-Unis). En Europe, cette différence était également relativement importante puisque les frais de fonctionnement des transporteurs historiques en 2004 étaient respectivement supérieurs de 40 % et de 64 % à ceux d'EasyJet et de Ryanair.

²³ Lohmann et Koo (2013).

Royaume-Uni), ont constaté qu'il était plus judicieux de classer les compagnies aériennes en : (i) transporteur à bas coûts pur, (ii) transporteur hybride avec des caractéristiques dominantes de transporteur à bas coûts, (iii) transporteur hybride avec des caractéristiques dominantes de compagnies aériennes offrant un service complet, et (iv) compagnie aérienne proposant un service complet²⁴. Les exemples relevés dans le secteur révèlent l'hybridation en cours des modèles économiques des compagnies aériennes. Comme illustré dans l'encadré 1 ci-dessous, les caractéristiques qui étaient auparavant considérées comme celles d'un modèle économique spécifique peuvent ne plus l'être.

Encadré 1. Hybridation des modèles économiques des compagnies aériennes

En ce qui concerne les transporteurs proposant un service complet : certains transporteurs proposant un service complet s'orientent vers la fourniture de services à bas coûts. Aer Lingus a délaissé le modèle traditionnel du transporteur en réseau au profit d'un modèle à bas coûts spécialisé dans les long-courriers. D'autres transporteurs historiques, tels que Qantas, Singapore Airlines ou Lufthansa ont réagi à la concurrence exercée par les transporteurs à bas coûts en créant leur propre transporteur à bas coûts, à savoir respectivement Jetstar, Tiger et German Wings. Certaines compagnies aériennes historiques ont créé une coentreprise pour fournir des services de transport aérien à bas coûts²⁵. De plus, les transporteurs proposant un service complet sont en train de dissocier leur offre, séparant les vols sans prestations des services annexes, et facturant ces derniers à part²⁶. Les transporteurs proposant un service complet commercialisent également de plus en plus de billets via leur propre site Internet plutôt que par les circuits classiques²⁷. Les transporteurs proposant un service complet et les transporteurs à bas coûts ne peuvent plus être distingués en fonction de l'homogénéité ou de l'hétérogénéité de leur flotte²⁸, car les premiers s'appuient généralement sur des flottes homogènes, du moins sur les vols court-courriers.

En ce qui concerne les transporteurs à bas coûts : certains transporteurs à bas coûts ont adopté le modèle des transporteurs proposant un service complet. Virgin Australia, par exemple, à l'origine un transporteur à bas coût connu sous le nom de Virgin Blue, est devenue une compagnie aérienne à service complet exploitant à la fois des vols intérieurs et internationaux. Les transporteurs à bas coûts proposent également de plus en plus de services du type de ceux que l'on trouve chez les transporteurs à service complet, tels que des programmes voyageur fréquent, l'embarquement prioritaire et une franchise bagages supplémentaires, par opposition à leur offre traditionnelle sans prestations²⁹. Ces nouveaux services témoignent de la volonté des transporteurs à bas coûts d'attirer la demande d'un plus grand nombre de segments de clientèle (passagers d'affaires, par exemple). Les transporteurs à bas coûts cherchent également à étendre géographiquement leurs réseaux en proposant des liaisons long-courriers et en s'installant dans les aéroports principaux : Air Berlin, Aer Lingus et Meridiana par exemple ont lancé des liaisons long-courriers, tandis que Ryanair dessert maintenant l'aéroport international de Bruxelles³⁰.

²⁴ Klopheus *et al.* (2012). Voir également CAPA (2013), rapports « Airlines in Transition », qui abordent certaines des grandes questions liées aux transformations auxquelles est confronté le secteur de l'aviation dont l'hybridation, à mesure que les transporteurs à bas coûts s'orientent vers une offre de service complète et que les compagnies aériennes historiques cherchent à s'inspirer des solutions des transporteurs à bas coûts.

²⁵ Jetstar Japan, par exemple, a été créée par Qantas et Japan Airlines tandis que Jetstar Hong Kong a été créée par Qantas et China Eastern Airlines.

²⁶ Par exemple, certaines compagnies aériennes ont cessé de proposer une collation gratuite aux passagers de classe économique (North American Airlines, par exemple), tandis que d'autres ont commencé à mettre en place des frais d'enregistrement des bagages (comme KLM et British Airways sur leurs routes européennes) ou facturent la réservation des sièges.

²⁷ Les circuits de distribution traditionnels sont notamment les systèmes de distribution mondiaux et des agences de voyage en ligne et classiques.

²⁸ Klopheus *et al.* (2012) et Gillen et Gados (2008).

²⁹ Comme Air Berlin en Europe et WestJet au Canada.

³⁰ Alors que différents auteurs ont mis en doute la viabilité du modèle des liaisons long-courrier des transporteurs à bas coûts, il reste à établir si ceux d'entre eux qui exploitent des liaisons transatlantiques

28. L'hybridation en cours des modèles économiques des compagnies aériennes n'a rien de surprenant. Les compagnies aériennes établies comme les nouvelles ont besoin de modèles économiques souples pour s'adapter en permanence et rester rentables dans un environnement concurrentiel. L'examen des interactions concurrentielles entre entreprises s'appuyant sur des modèles économiques différents semble indiquer que la concurrence entre les transporteurs à bas coûts et les transporteurs à service complet est plus efficace que la concurrence entre transporteurs à bas coûts. En d'autres termes, les transporteurs à bas coûts ont exercé une pression à la baisse sur les prix principalement sur les transporteurs proposant un service complet, tout en évitant de concurrencer directement d'autres transporteurs à bas coûts³¹.

b. Regroupement et coopération par le biais d'alliances

29. La libéralisation du transport aérien a accru la concurrence et poussé les compagnies aériennes non seulement à rationaliser leur propre structure (en optant pour un réseau en étoile, par exemple), mais aussi à trouver des opportunités de croissance en coopérant et en se regroupant avec d'autres compagnies aériennes, ce qu'elles ont fait principalement en formant des alliances. Dans le présent document, les « alliances » désignent tout type d'accord de coopération horizontale à l'exclusion des fusions, qui peut être de taille et d'intensité très variables, comme on le verra plus loin dans cette section. Les raisons pour lesquelles les compagnies aériennes concluent des alliances sont avant tout juridiques et économiques :

- *Motifs juridiques.* Les entreprises multinationales et les fusions transnationales sont monnaie courante dans la plupart des secteurs. Dans le secteur aérien, les fusions transnationales entre compagnies aériennes ne sont pas aisées à mettre en œuvre en raison des restrictions relatives à la nationalité et à la propriété que contiennent encore la plupart des accords « ciel ouvert » et des accords de services aériens. Dans le cadre des accords « ciel ouvert », les pays signataires accordent à leurs transporteurs respectifs une licence d'exploitation et des droits de trafic pour voler entre les deux pays. Pour ce faire, ils exigent généralement que les transporteurs soient détenus ou contrôlés par des ressortissants nationaux ou par l'État. Une fusion implique en général un transfert de contrôle et de propriété, qui amène la compagnie aérienne ayant fusionné ou ayant été acquise à perdre sa nationalité, et ainsi ses droits de trafic sur les routes internationales. C'est pourquoi au niveau international la concentration se fait principalement par le biais d'alliances. Les alliances, bien que d'intensité variable, favorisent en effet la coopération et le regroupement d'activités tout en préservant la propriété et le contrôle des compagnies aériennes³².
- *Motifs économiques.* Les stratégies d'alliance s'inscrivent dans l'économie des réseaux et la mondialisation de l'économie : la présence des compagnies aériennes dans les réseaux et au niveau mondial est devenue un avantage comparatif et concurrentiel³³. Il ne serait cependant pas viable pour chaque compagnie aérienne de desservir seule chaque destination, alors que la

peuvent réussir à concurrencer les compagnies aériennes historiques sur ces marchés. Voir Wit et Zuidberg (2012) et Morrell (2008).

³¹ Selon Cento (2008), certains transporteurs à bas coûts se sont efforcés de ne pas se concurrencer mutuellement. D'autres études devront néanmoins être sans doute menées pour évaluer dans quelle mesure les transporteurs à bas coûts exercent une pression concurrentielle sur les transporteurs proposant un service complet plutôt que sur leurs homologues.

³² Alors qu'au niveau national (c'est-à-dire entre transporteurs d'un même pays), le regroupement se fait principalement par le biais de fusions.

³³ Notamment vis-à-vis d'une concurrence forte et dynamique de la part des transporteurs à bas coûts et des transporteurs du Golfe (même si Qatar Airways a rejoint Oneworld le 30 octobre 2013). Voir EU/DOT Alliance Report (2010).

demande varie en termes de chiffres, de densité, de durée et de géographique. Les alliances permettent aux compagnies aériennes d'élargir et de renforcer leur réseau, de se développer et de rationaliser leurs coûts, sans accroître leur nombre d'appareils ou leur offre de routes. Les alliances sont donc considérées, après les fusions, comme la meilleure solution pour favoriser des économies de densité, d'échelle et de champ. En Inde, la SEBI a rappelé, dans sa décision de 2013 concernant l'alliance entre Jet Airways et Etihad, qu'elles peuvent avoir pour effet de renforcer certaines retombées positives :

Les compagnies aériennes concluent des accords de coopération commerciale pour étendre leurs réseaux respectifs afin de concurrencer plus efficacement les autres compagnies aériennes, [...]. Ce type d'accords n'a d'autre ambition que de faciliter la rationalisation des coûts, les économies d'échelle et la capacité à desservir différentes parties du monde en tirant parti de la présence des compagnies aériennes partenaires sur le marché concerné³⁴.

30. Les premières alliances entre compagnies aériennes étaient principalement des accords interligne bilatéraux de base (sans lien de dépendance). On parle de service interligne lorsqu'un passager n'a qu'un seul billet pour tout son voyage alors qu'il comporte de multiples étapes de vol et fait intervenir des transporteurs distincts. L'interligne permet de voyager sans interruption avec plusieurs transporteurs : dans un aéroport de transit, les passagers n'ont pas à récupérer leurs bagages ou à se réenregistrer, et leurs bagages les suivront automatiquement jusqu'à leur destination finale³⁵. Une coopération interligne plus forte et plus efficace s'est développée via des accords de partage de code. Dans le cadre d'un tel accord, un vol assuré par une compagnie (« le transporteur exploitant ») peut également être commercialisé par des compagnies aériennes partenaires (le « transporteur commercial ») avec leur propre code et leur propre numéro d'identification. En d'autres termes, le partage de code permet à deux compagnies aériennes ou plus de partager le même vol tout en vendant des billets sur ce vol comme s'il s'agissait des leurs. Vers la fin des années 90, la coopération s'est accentuée au niveau multilatéral et a conduit à la cristallisation du secteur autour de trois marques d'alliances mondiales : Star, SkyTeam et OneWorld³⁶. Ces alliances accaparent 55 % des parts de marché mondiales, mesurés en sièges-kilomètres disponibles pour les services réguliers de transport de passagers totaux³⁷. Les 45 % restants sont partagés entre les transporteurs à bas coûts et d'autres compagnies aériennes n'appartenant à aucune alliance.

31. Le graphique suivant, tiré du rapport de l'UE et du ministère américain des Transports sur les alliances, fait la synthèse des principaux types d'alliances entre compagnies aériennes en fonction du degré de coopération et d'intégration³⁸ :

³⁴ Inde, décision du *Securities and Exchange Board, Acquisition of Shares of Jet Airways by Etihad* (2014).

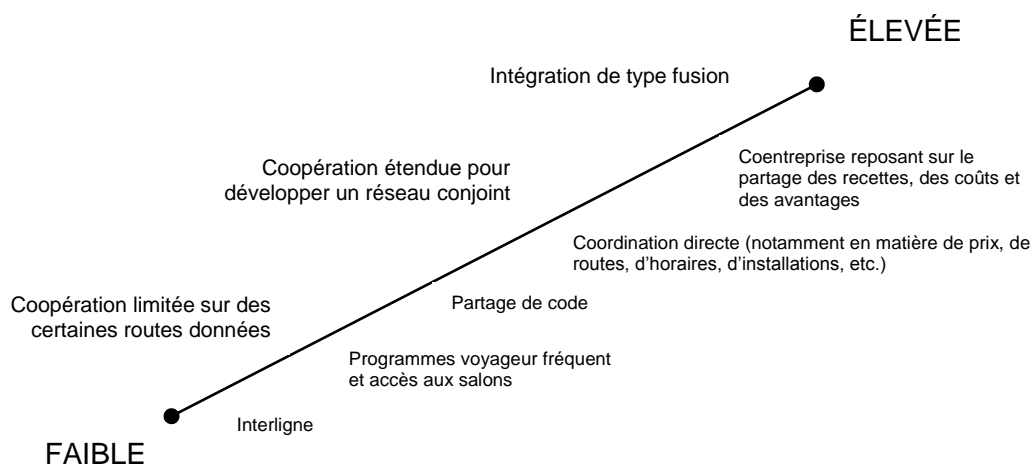
³⁵ Beuve-Méry et Struk (2007).

³⁶ Star Alliance a été créée en 1997, Oneworld en 1999 et SkyTeam en 2000.

³⁷ CAPA, Centre for Aviation (2011).

³⁸ EU/DOT Alliance Report (2010).

Graphique 1 : Éventail de la coopération sous forme d'alliances



Source : *Airline industry presentations*, ministère américain des Transports

32. Comme le montre le graphique ci-dessus, une alliance peut être plus ou moins étendue et plus ou moins intense. En pratique, les alliances peuvent être constituées d'une combinaison complexe de caractéristiques et devraient donc être examinées au cas par cas. Si différentes typologies peuvent être proposées pour classer les alliances entre compagnies aériennes, la plupart entrent dans l'une des deux catégories suivantes :

- *Coopération de niveau faible à moyen* : il s'agit d'alliances « traditionnelles » ou « standard » qui vont d'accords interligne de base à la coopération en matière de salles d'attente, de terminaux, de plateformes informatiques, d'opérations d'enregistrement, de programmes voyageur fréquent ou de partage de code. Star, SkyTeam et OneWorld entrent dans cette première catégorie, à des degrés divers.
- *Coopération et intégration de haut niveau (« coentreprises »)* : il s'agit d'accords poussés très loin qui donnent lieu (i) à une coordination concernant des paramètres de la concurrence tels que les prix, les horaires, les capacités, les installations et autres informations sensibles ; (ii) à un partage des coûts, des recettes ou des bénéfices ; et/ou (iii) à l'acquisition d'une participation (minoritaire) dans les autres compagnies aériennes membres de l'alliance.

33. On estime que cette dernière catégorie d'alliances, à savoir celle des coentreprises de vaste portée, a plus de chances de déboucher sur des synergies et des efficacités proches de celles caractérisant une fusion. Dans le même temps, ces alliances peuvent exiger des investissements substantiels de la part des compagnies aériennes qui en sont membres pour parvenir au niveau d'intégration prévu, et l'intégration peut être difficile à adapter ou à assouplir le cas échéant. Les coentreprises intégrées formées par des concurrents effectifs ou éventuels sont également davantage susceptibles de susciter des problèmes de concurrence³⁹.

34. La dynamique des alliances et la concurrence inter-alliances peuvent évoluer au fil du temps, en fonction de l'environnement réglementaire et économique dans lequel les compagnies aériennes membres ou non membres d'alliances exercent leurs activités. La dynamique des alliances et ses évolutions actuelles sont résumées dans l'encadré 2 ci-dessous :

³⁹ Voir la section 3.2 ci-dessous pour une évaluation des alliances du point de vue de la concurrence.

Encadré 2. Évolutions récentes de la dynamique des alliances

Croissance. L'évolution des alliances et des partenariats entre compagnies aériennes a été rapide et de vaste portée⁴⁰ ; la coopération entre compagnies aériennes s'est globalement élargie et intensifiée⁴¹.

Stratification. Au sein des trois alliances mondiales, Star, SkyTeam et OneWorld, des coentreprises plus intégrées sont en train d'être mises en place par des sous-groupes de compagnies aériennes alliées⁴². Des accords de partage de code sont en outre conclus et des coentreprises formées entre compagnies aériennes membres et non membres des alliances⁴³. Ces entreprises dérivées peuvent apporter des avantages supplémentaires tout en perturbant la dynamique mondiale des alliances.

Réglementation. Tant que les accords de services aériens contiennent des restrictions en matière de nationalité et de propriété, des coentreprises fortement intégrées resteront la principale stratégie des compagnies aériennes pour accéder aux marchés mondiaux⁴⁴. Du point de vue de la réglementation, cependant, une approche moins protectionniste commence à apparaître, sous la forme d'une plus grande disposition à envisager des possibilités de propriété et de contrôle transnationaux, ce qui favorise un recours plus important aux prises de participation⁴⁵.

Prises de participation. Les alliances sous forme de prise de participation sont un modèle de regroupement de plus en plus répandu. Les entrées dans le capital, tels que les participations minoritaires prises par Etihad ou Lufthansa dans d'autres compagnies aériennes, peuvent concrétiser et approfondir un partenariat existant⁴⁶, affirmer leur présence dans le capital⁴⁷, empêcher un concurrent de prendre le contrôle d'un partenaire, et favoriser un apprentissage mutuel.

⁴⁰ CAPA (2013), « Airlines in Transition Part 1 ».

⁴¹ EU/DOT Alliance Report (2010).

⁴² Par exemple, (i) United/Continental, Lufthansa et Air Canada, membres de Star Alliance, ont lancé une coentreprise transatlantique donnant lieu à une vaste coopération en matière de prix, de capacités et de coordination des horaires, ainsi qu'au partage des recettes, (ii) Air Canada et United, membres de Star Alliance, ont formé une coentreprise portant sur le partage des recettes réalisées sur les liaisons entre les États-Unis et le Canada, (iii) Delta, Northwest, Air France, KLM, Alitalia et Czech Airlines de SkyTeam ont constitué une coentreprise transatlantique qui a abouti à la formation d'une coentreprise obéissant au principe de la neutralité du vol (« *metal neutral joint venture* ») entre Delta, Northwest, Air France et KLM, et (iv) American Airlines, British Airways, Finnair, Iberia et Royal Jordanian Airlines de Oneworld ont créé une coentreprise transatlantique débouchant sur une coopération sur tous les vols et services.

⁴³ À l'heure actuelle, 14 % des routes de Star Alliances et 38 % de celles de OneWorld sont exploitées par des non membres. CAPA (2013) « Airline Alliances – what Future? Global, Multilateral and Bilateral Partnerships are Evolving ».

⁴⁴ Ibid.

⁴⁵ CAPA (2013), « Airlines in Transition Part 1 ».

⁴⁶ CAPA (2013) « Airline Alliances – what Future? Global, Multilateral and Bilateral Partnerships are Evolving ».

⁴⁷ Depuis janvier 2014, Etihad possède 29 % d'Airberlin, 40 % d'Air Seychelles, 19.9 % de Virgin Australia, 24 % de Jet Airways, 3 % d'Aer Lingus, 49 % d'Air Serbia et 33.3 % de Darwin Airline, CAPA (2014).

Entrée de transporteurs à bas coût. Les membres d’alliances mondiales sont avant tout des transporteurs à service complet ou historiques. Les alliances n’excluent pas la possibilité de s’ouvrir aux transporteurs à bas coûts, à condition que cette évolution soit mutuellement profitable⁴⁸. Un phénomène récent d’hybridation des alliances est en train d’apparaître petit à petit, SkyTeam, par exemple, ayant annoncé en 2012 la formation d’une plateforme de partenariat avec certains d’entre eux⁴⁹. Reste à savoir si ces ouvertures prudentes seront profitables ou néfastes pour les alliances et la concurrence dans leur ensemble. Pour leur part, les transporteurs à bas coûts peuvent également trouver que la constitution d’coentreprises bilatérales stratégiques avec des transporteurs proposant un service complet leur offrira davantage d’opportunités.

Les compagnies aériennes du Golfe. Les alliances ont été confrontées à un rééquilibrage des capacités mondiales vers l’Asie ces dernières années⁵⁰. Les compagnies aériennes du Golfe en particulier – Emirates, Etihad et Qatar Airways – affichent les taux de croissance les plus solides au monde et suscitent une demande internationale croissante. Qatar Airways a rejoint OneWorld en 2013, mais Emirates et Etihad ont leurs propres stratégies de partenariat⁵¹. Ces transporteurs sont décrits comme la principale menace et le principal facteur de déstabilisation pour les alliances mondiales et les transporteurs historiques. En même temps, la réussite des transporteurs du Golfe peut inciter les alliances à se concurrencer mutuellement pour rester attractives et compétitives.

35. De même, si les alliances mondiales restent au cœur de la coopération et de la concentration dans le secteur, les coentreprises stratégiques créées à l’intérieur et à l’extérieur des alliances mondiales, les processus d’hybridation et la croissance des transporteurs du Golfe continueront de façonner et de transformer le monde des alliances. L’évolution et la concentration du secteur du transport aérien par le biais d’alliances donne à penser qu’il est possible que la *concurrence entre alliances* remplace dans une certaine mesure la concurrence entre compagnies aériennes.

1.3. *Difficultés financières et intervention des pouvoirs publics*

36. Le secteur du transport aérien est renommé depuis longtemps pour le grand nombre de ses entreprises en difficulté, faillites et sorties du marché. Les difficultés financières sont-elles inhérentes à ce secteur ? Toutes les compagnies aériennes sont-elles condamnées à rencontrer des difficultés financières à un moment donné ? Qu’est-ce qui explique que les compagnies aériennes historiques luttent pour leur survie, tandis que la plupart des transporteurs à bas coûts⁵² et des nouveaux transporteurs proposant un

⁴⁸ Voir la discussion avec les représentants et dirigeants d’alliances dans CAPA (2013) « Airline Alliances – what Future? Global, Multilateral and Bilateral Partnerships are Evolving ».

⁴⁹ Star est en train d’étudier une ouverture de ce type, ciblant principalement le Brésil et l’Inde : CAPA (2013), « Star Alliance Considers New Platform for Low-Cost Airlines, Targeting Brazil’s Azul & India’s IndiGo ».

⁵⁰ Airline Leader, « Global Airline Alliances: Transformed by Antitrust Immunity, but Confronted by Uncertainty ».

⁵¹ Emirates a conclu des accords de partenariat avec Qantas (membre de Oneworld) et Tap Portugal (membre de SkyTeam), tandis qu’Etihad développe son propre réseau d’alliances par le biais de prises de participation et d’accords de partage de code. Pour des observations plus détaillées sur l’impact des transporteurs du Golfe sur les alliances, voir par exemple Parker (2013) et CAPA (2013), « Airlines in Transition Part 1 ».

⁵² Par exemple, easyJet, Ryanair, Southwest et Spirit. Certains transporteurs à bas coûts ont interrompu leurs activités, comme SkyEurope (2009) et Wind Jet (2012) en Europe.

service complet⁵³ obtiennent de bons résultats ? Est-ce une question de bonne gestion, de modèle économique, de structure du marché, de soutien de l'État, d'accords d'entreprise préexistants, de déréglementation ou de réglementations héritées du passé ?

37. La première question que se posent la plupart des observateurs est de savoir si la déréglementation et la libéralisation ont rendu les transporteurs aériens moins viables financièrement. Comme le souligne S. Borenstein, à l'époque où les compagnies aériennes étaient des entreprises publiques et fortement réglementées, la plupart d'entre elles *n'étaient* systématiquement *pas* rentables ou perdaient chroniquement de l'argent⁵⁴. Seulement, leurs difficultés financières étaient moins visibles car les transporteurs défaillants étaient automatiquement subventionnés. Les entreprises pouvaient espérer survivre même à la suite de pertes chroniques, et cette perspective a marqué leurs comportements⁵⁵.

38. Les difficultés financières peuvent résulter d'une combinaison de facteurs internes et externes. Les facteurs internes ont trait principalement à de mauvaises décisions de gestion, notamment des investissements dans des capacités excédentaires, des sureffectifs, une bureaucratie excessive, des routes non rentables et une planification des réseaux inefficace. Les facteurs externes sont souvent liés à la volatilité du prix des carburants, aux crises financières et économiques, à une demande changeante, aux frais de personnel ou à une concurrence accrue (de la part des transporteurs à bas coûts, par exemple). Japan Airlines, par exemple, a connu de graves difficultés financières en 2010 en raison de ses surcapacités (flotte) et de ses sureffectifs, de routes non rentables, d'une gestion bureaucratique et d'un recul de la demande pendant la crise financière⁵⁶. Ces raisons peuvent prendre d'autant plus d'importance que les compagnies aériennes confrontées à des mutations du marché se heurtent à une certaine rigidité due aux législations sur l'emploi ou au manque de souplesse de leurs opérations.

39. Une forte concurrence peut également expliquer les difficultés financières de certaines compagnies aériennes : sur les marchés très concurrentiels, seuls les compagnies les plus rentables et les mieux gérées peuvent être viables. Cela vaut quel que soit le secteur, car la concurrence profite aux acteurs les plus efficaces au détriment des autres. D'autre part, une concurrence *déloyale* peut entraîner ou accentuer des difficultés financières : on désigne souvent les nouveaux venus aidés par l'État (comme c'est probablement le cas de certains transporteurs à bas coûts et des transporteurs du Golfe), les aéroports ne pratiquant pas de taxes et l'emploi à bas coût dans certaines régions comme étant certaines des raisons pouvant expliquer les difficultés rencontrées par les transporteurs historiques. La concurrence déloyale amène à s'interroger plus généralement sur ce que sont des conditions de concurrence équitables dans le secteur du transport aérien, une question à laquelle il n'est pas simple de répondre.

40. Une compagnie aérienne peut avoir recours à différents outils pour se redresser financièrement, l'un d'entre eux étant le regroupement, à travers des fusions et des alliances. Le regroupement est généralement soumis à des mécanismes de contrôle des concentrations, mais les autorités de la concurrence ont tendance à tenir compte des graves difficultés financières pour évaluer les effets des fusions, et peuvent en effet approuver une fusion par ailleurs anticoncurrentielle si cette solution ne semble pas pire que la disparition de la compagnie aérienne défaillante qui se produirait en l'absence de fusion. L'acquisition d'Olympic Air par Aegean Airlines, par exemple, a été rejetée une première fois en 2011 par la

⁵³ Transporteurs du Golfe par exemple : Emirates, Etihad et Qatar Airways.

⁵⁴ McCarthy (2013).

⁵⁵ Kornai *et al.*

⁵⁶ JFTC, présentation du commissaire Odagiri, 2014.

Commission européenne au motif qu'elle avait des effets anticoncurrentiels. En 2013, la même fusion a été approuvée au motif que l'entreprise était en difficulté⁵⁷.

41. Lorsque les outils de redressement des entreprises échouent, les pouvoirs publics doivent alors s'interroger sur la nécessité ou la manière d'intervenir. Dans le secteur du transport aérien, une cessation d'activité peut également avoir certaines conséquences préjudiciables, comme un accès réduit aux transports aériens et une moindre fréquence des vols, un impact défavorable sur l'emploi et sur le plan social, une couverture moins dense des régions petites ou reculées et des répercussions négatives sur les entreprises apparentées. Ces éléments rappellent que, bien que privatisées, les compagnies aériennes servent l'intérêt public et l'économie mondiale, et qu'elles ne sont pas faciles à remplacer. Ces différentes préoccupations stratégiques expliquent pourquoi les pouvoirs publics ont parfois adopté des plans de sauvetage, de renflouement ou d'aides de l'État⁵⁸. Ces aides sont généralement assorties de conditions visant à garantir un redressement durable. Un certain nombre d'aides publiques ont porté leurs fruits, comme ce fut le cas du renflouement de compagnies américaines en 2001 ou du sauvetage de Japan Airlines en 2010⁵⁹.

42. Les aides publiques peuvent également être sujettes à controverse, car elles se traduisent par différentes menaces, sans parler du risque d'échec d'un plan de sauvetage. Le premier danger est que l'intervention de l'État ne fausse les règles du jeu. Comme le souligne l'OACI, « des États peuvent être tentés de les [les compagnies nationales] soutenir par des moyens qui pourraient fausser la concurrence équitable et loyale pour d'autres États »⁶⁰. L'autre danger, c'est que les aides d'État n'accroissent globalement les inefficacités, en faisant croire aux compagnies inefficaces qu'elles peuvent être sauvées⁶¹. La difficulté est donc de déterminer si les conséquences préjudiciables de la cessation d'activité d'un transporteur sont plus importantes que le risque que les conditions de concurrence deviennent moins équitables et que des inefficacités potentielles soient générées à plus long terme.

43. Si le droit de la concurrence veille à ce que les pratiques des *entreprises* ne faussent pas la concurrence, elles ne peuvent en général pas empêcher les distorsions induites par l'État. L'Union européenne est le seul territoire au monde à avoir adopté un droit des aides d'État contraignant, notamment des règles et des limitations applicables aux aides d'État envisagées par les gouvernements des

⁵⁷ Décisions de la Commission européenne dans l'affaire *Aegean Airlines/Olympic Air I* (2011) et *II* (2013).

⁵⁸ L'« intervention » des pouvoirs publics peut prendre différentes formes, comme l'injection de capitaux, des subventions, l'octroi de prêts, l'annulation de dettes, des avantages fiscaux, ou l'acquisition partielle (ou le rachat) par l'État.

⁵⁹ En 2001, les États-Unis ont proposé à American Airlines, qui était en difficulté, 5 milliards USD d'aide d'urgence (après le 11 septembre) et des garanties de prêts pouvant atteindre 10 milliards USD. Le programme de prêts a permis à des compagnies aériennes de se redresser, certaines d'entre elles ayant fusionné par la suite. Sans renflouement, les compagnies aériennes auraient pu faire faillite avant qu'une possibilité de fusion et de stabilisation ne se présente. Plus récemment, en 2010, le Japon a adopté un plan de revitalisation pour sauver la compagnie aérienne nationale, Japan Airlines, qui était en train de faire faillite. Ce plan prévoyait des conditions comme la cession d'entreprises affiliées et la réduction des capacités (appareils) et des frais de personnel. Deux ans plus tard, la compagnie enregistrait des bénéfices record. D'autres plans de sauvetage peuvent s'avérer moins fructueux, comme le montrent les difficultés financières actuelles auxquelles sont confrontées Air India et Malaysian Airlines malgré les interventions des pouvoirs publics par le passé.

⁶⁰ OACI (2013), *La concurrence loyale dans le transport aérien international*, Note de travail.

⁶¹ Ce phénomène est décrit par l'économiste J. Kornai comme le « syndrome d'une allocation trop permissive des fonds publics » ; voir Kornai, « The Soft Budget Constraint », <http://faculty.vassar.edu/kennett/Kornai.htm> et autres considérations sur <https://www.sss.ias.edu/files/papers/econpaper19.pdf>.

pays de l'UE⁶². Ces règles ont pour but de garantir une concurrence loyale ainsi que des règles du jeu équitables entre les États membres et les entreprises de l'UE ; elles ont été appliquées au transport aérien⁶³. Des problèmes liés aux subventions peuvent se poser au niveau mondial. Ils sont parfois, mais pas systématiquement, réglés par les accords bilatéraux de services aériens dans lesquels sont énumérés les mécanismes d'aide d'État non autorisés susceptibles de porter atteinte à une concurrence loyale⁶⁴.

2. Conditions de concurrence prévalant dans le secteur du transport aérien

44. Pour comprendre les conditions de concurrence dans le cadre desquelles les compagnies aériennes exercent aujourd'hui leurs activités, deux questions centrales sont traitées dans cette section : de quoi une compagnie aérienne a-t-elle besoin pour entrer sur le marché de la fourniture de services de transport aérien de passagers et livrer concurrence ? Et sur quel front les compagnies aériennes se livrent-elles réellement concurrence ? La première question a trait aux intrants essentiels et aux obstacles potentiels à l'entrée sur le marché, tels les créneaux de décollage et d'atterrissage (section 2.1). La deuxième question traite des principaux paramètres sur lesquels les compagnies aériennes se font concurrence, à savoir le prix et la qualité (section 2.2).

2.1. De quoi une compagnie aérienne a-t-elle besoin pour entrer sur le marché et livrer concurrence ?

45. Pendant les premières années de la libéralisation du marché du transport aérien, le secteur aérien était décrit comme proche d'un marché parfaitement contestable⁶⁵. On parle de marché parfaitement contestable lorsqu'il n'y a ni obstacles à l'entrée ni barrières à la sortie, de sorte que les concurrents potentiels peuvent se livrer à ce que l'on qualifie de concurrence « éclair ». Cela signifie que l'entrée ne doit pas être irréversible et qu'elle doit ne rien coûter. Si la libéralisation des marchés du transport aérien international se poursuit, l'expérience actuelle des marchés déréglementés montre clairement que ce secteur se caractérise dans une large mesure par des obstacles élevés à l'entrée, et ne peut donc guère être qualifié de très contestable⁶⁶.

46. Pour entrer sur le marché et livrer concurrence pour la fourniture de services de transport aérien, une compagnie a essentiellement besoin d'aéronefs (qui lui appartiennent ou qu'elle loue), de licences

⁶² Ce droit définit également un système de notification en vertu duquel les États doivent soumettre leur plan d'aide à l'approbation de la Commission européenne. Les articles 107 à 109 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne contiennent les principales dispositions concernant les aides d'État dans l'Union européenne. Ces articles sont complétés par des lignes directrices de la Commission européenne, qui comprennent des lignes directrices spécifiques concernant les aides au sauvetage et à la restructuration (Lignes directrices communautaires concernant les aides d'État au sauvetage et à la restructuration d'entreprises en difficulté) en vigueur depuis 2014. La Commission européenne est actuellement en train de revoir ses lignes directrices sur les aides au sauvetage et à la restructuration d'entreprises non financières en difficulté.

⁶³ En même temps, elles peuvent placer la compétitivité du secteur de l'UE dans une situation défavorable par rapport à la concurrence des autres pays ou territoires du monde, où les aides d'État ne sont pas réglementées.

⁶⁴ Ces dispositions sont conformes aux lignes directrices de l'OACI : OACI (2004), *Manuel de la réglementation du transport aérien international* http://www.icao.int/Meetings/atconf6/Documents/Doc%209626_fr.pdf. Voir également OACI (2013), document de travail intitulé « La concurrence loyale dans le transport aérien international », 18-22 mars 2013, http://www.icao.int/Meetings/atconf6/Documents/WorkingPapers/ATConf6-wp004_fr.pdf.

⁶⁵ Bailey et Baumol (1984).

⁶⁶ Baumol et Willig (1986); Goetz (2002) ; et Goetz et Vowles (2009).

d'exploitation et de droits de trafic, de personnel, d'accès aux radiales, de créneaux de décollage et d'atterrissage, et d'un accès aux installations aéroportuaires (comptoirs d'enregistrement et portes d'embarquement par exemple). Certains de ces intrants ne sont pas rares (les avions par exemple), tandis que d'autres peuvent être limités en nombre ou en taille (les installations aéroportuaires par exemple) et constituer des obstacles à l'entrée. Ce type d'obstacles à l'entrée est généralement qualifié d'exogène ou structurel.

47. D'autres obstacles à l'entrée peuvent aussi provenir des comportements des entreprises présentes sur le marché, qui engendrent des augmentations de coûts pour les nouveaux venus. Ces obstacles à l'entrée sont généralement qualifiés d'endogènes ou stratégiques. Les programmes voyageur fréquent, qui permettent de fidéliser la clientèle, en sont un bon exemple.

a. Obstacles exogènes/structurels

48. Aujourd'hui la congestion est sans doute l'obstacle le plus critique qui empêche l'entrée sur certaines routes. On parle de congestion dans un aéroport lorsque la demande est supérieure à ses capacités.

49. D'après l'IATA, en avril 2014, il y avait environ 167 aéroports congestionnés dans le monde : 100 en Europe, 36 dans la région Asie-Pacifique, 13 en Amérique du Nord, 11 au Moyen-Orient et en Afrique et seulement 7 en Amérique. Plusieurs études montrent que le problème des congestions se pose avec le plus d'acuité dans les grands aéroports-*pivots* tels que l'aéroport Heathrow à Londres, celui de Frankfurt et l'aéroport JFK de New York.

50. Étant donné l'écart entre la demande et la capacité des aéroports, et la peu probable expansion des aéroports les plus congestionnés, les gouvernements ont adopté des mesures relatives à la congestion consistant essentiellement à créer des créneaux et à mettre en place des règles d'attribution des créneaux⁶⁷. Un créneau est défini par l'IATA comme une autorisation donnée par un coordonnateur à un service planifié d'utiliser tout l'éventail des infrastructures aéroportuaires nécessaires pour arriver à ou partir d'un aéroport de niveau 3 à une date et une heure spécifiques. Un aéroport de niveau 3 est un aéroport qui ne peut répondre à la demande en raison d'infrastructures/de capacités insuffisantes ou du fait de restrictions imposées par les pouvoirs publics⁶⁸. Les créneaux sont donc principalement des droits de décollage et d'atterrissage consentis pour utiliser les aéroports à capacités réduites.

51. La rareté des créneaux dans les aéroports qui connaissent des contraintes de capacité a conduit à l'apparition de différents régimes d'attribution primaire et secondaire de créneaux horaires. L'attribution primaire de créneaux désigne la première fois qu'un créneau est défini et attribué (par les pouvoirs publics ou par un coordonnateur aéroportuaire désigné) à un transporteur aérien. L'attribution secondaire de créneaux désigne l'échange de créneaux entre les détenteurs de créneaux primaires et les compagnies aériennes candidates qui cherchent à obtenir de nouveaux créneaux ou des créneaux supplémentaires dans les aéroports.

52. Étant donné l'importance des créneaux pour l'exploitation de services de transport aérien, il est essentiel que les régimes d'attribution des créneaux contribuent à la création de conditions de concurrence équitables. L'attribution primaire de créneaux devrait donc être guidée par des principes de neutralité, de transparence et de non-discrimination et veiller à l'optimisation de l'utilisation des créneaux par les

⁶⁷ D'après les publications économiques, pour réduire le ratio de la demande aux capacités, les décideurs devraient opter pour des mesures de gestion des capacités et/ou de gestion de la demande. Voir, par exemple, Airport slot allocation: a time for change. Voir par exemple Madas et Zografos (2010).

⁶⁸ IATA (2013), Worldwide Slot Guidelines.

compagnies aériennes. Dans de nombreux aéroports, cependant, les créneaux ont été attribués aux transporteurs en place, leur octroyant des conditions privilégiées en raison de leur présence historique, mais pas en fonction de l'évaluation de leur efficacité. Les nouveaux venus ne seraient en mesure d'acquérir des créneaux que si un transporteur en place décidait de restituer des créneaux horaires au « pool ». Les créneaux restitués seraient alors réattribués (par le coordonnateur de pool) à une autre compagnie aérienne. Certains systèmes favoriseraient la réattribution des créneaux restitués à de nouveaux venus⁶⁹.

53. Dans différents territoires, comme l'UE, ce qu'il est convenu d'appeler les « droits acquis » ont été attribués aux détenteurs de créneaux primaires : si le détenteur de créneaux exploite au moins 80 % de ses créneaux pendant une période de planification horaire donnée, il peut conserver les mêmes créneaux pendant la période suivante. Si le détenteur n'a pas atteint le seuil défini, les créneaux inutilisés doivent être réattribués (règle du « créneau utilisé ou perdu »)⁷⁰. Les détenteurs de créneaux soumis à ce régime ne sont pas autorisés à vendre ou à acheter des créneaux comme bon leur semble. Ils peuvent être autorisés à échanger des créneaux individuellement, mais il faut pour cela que les deux compagnies aériennes possèdent déjà des créneaux horaires. De ce fait, il n'existe pas de marché des créneaux et le principe de la liberté ou de l'égalité d'accès ne fonctionne pas dans le cadre de ces régimes d'attribution primaire de créneaux horaires. Comme l'a souligné l'OFT britannique (désormais appelé CMA), le système actuel crée des portefeuilles de créneaux rigides détenus par les compagnies en place qui s'adaptent lentement à l'évolution de la demande, une inertie qui engendre des obstacles significatifs à l'entrée et au développement⁷¹.

54. De plus, la règle du « créneau utilisé ou perdu » a abouti à des stratégies dommageables et à des inefficiences. Une compagnie aérienne possédant des créneaux horaires peut décider d'utiliser un créneau uniquement pour le conserver, alors que ce créneau pourrait être utilisé plus efficacement par une autre compagnie. Les stratégies de rétention des détenteurs de créneaux horaires, associées à des règles d'attribution des créneaux rigides, créent des obstacles à l'entrée et au développement dans les aéroports aux capacités les plus réduites. Toutes ces questions ont conduit la plupart des décideurs à travers le monde à soutenir la création d'un *marché* des créneaux horaires, à savoir un marché d'échange secondaire de créneaux horaires entre compagnies aériennes. Ce permettrait aux compagnies aériennes de vendre ou de louer librement leurs créneaux à d'autres compagnies, qu'il s'agisse de nouveaux arrivants ou de concurrents cherchant à se développer.

55. Les *Worldwide Slot Guidelines* 2013 de l'IATA rendent tangible la coexistence de deux régimes de créneaux horaires :

⁶⁹ L'article 6 du règlement (CE) n° 793/2004 du Parlement européen et du Conseil du 21 avril 2004 prévoit que 50 % des créneaux placés dans le pool de créneaux disponibles seront attribués aux nouveaux arrivants. La question est de savoir si les nouveaux arrivants seront réellement en mesure de livrer concurrence étant donné le nombre limité de créneaux réattribués.

⁷⁰ Règlement CEE n° 95/93 fixant des règles communes en ce qui concerne l'attribution des créneaux horaires dans les aéroports de la Communauté, modifié par le règlement (CE) n° 793/2004 et par le règlement (CE) n° 545/2009 concernant l'application de la règle des créneaux utilisés ou perdus aux créneaux attribués pour la période de planification horaire de l'été 2010.

⁷¹ OFT britannique (désormais appelé CMA) (2005).

1.7.1 Les principes clés de l'attribution de créneaux sont les suivants : [...]

h) Les créneaux historiques ne peuvent être retirés à une compagnie aérienne pour faire place à de nouveaux arrivants ou à toute autre catégorie d'exploitant d'aéronefs. La confiscation des créneaux horaires pour une raison autre qu'une utilisation abusive intentionnelle avérée n'est pas autorisée.

i) Les créneaux peuvent être transférés ou échangés librement entre compagnies aériennes, ou utilisés dans le cadre d'une exploitation commune, dans le respect des dispositions des présentes lignes directrices et des réglementations applicables.

56. Le principe des créneaux primaires hérités nuit à la concurrence et à l'efficacité. Cependant, confier totalement l'échange de créneaux aux détenteurs de créneaux peut entraîner de nouvelles menaces pour la concurrence. Les détenteurs de créneaux peuvent notamment refuser de vendre ou de prêter leurs créneaux afin d'exclure des concurrents sérieux ou de nouveaux arrivants. C'est pourquoi la plupart des études sur la gestion de la congestion concluent comme H. Fukui que le système bilatéral actuel d'échange de créneaux n'assure pas nécessairement à lui seul un échange de créneaux efficace⁷².

57. Pour surmonter ces écueils, les pouvoirs publics ont envisagé d'adopter une approche hybride : autoriser l'échange secondaire de créneaux tout en imposant certaines conditions relatives aux mécanismes d'échange pour favoriser la concurrence et l'efficacité. De telles conditions portent essentiellement sur *la manière* dont une compagnie aérienne est autorisée à vendre ou à louer ses créneaux. Les principaux mécanismes qui suscitent l'intérêt des gouvernements et des économistes à l'heure actuelle sont les ventes aux enchères, les taxes sur la congestion ou les tarifs heures de pointe, ainsi que l'échange par le biais d'une chambre de compensation⁷³. Les États-Unis ont annulé un projet de mise aux enchères de créneaux dans trois aéroports de New York⁷⁴, tandis que l'UE continue d'évaluer différents mécanismes de marché pour gérer l'échange de capacités des aéroports à capacité réduite⁷⁵. Certaines autorités des transports peuvent également envisager d'imposer des sanctions et des amendes aux compagnies aériennes qui font intentionnellement une utilisation abusive des créneaux⁷⁶.

58. Le droit de la concurrence permet de lutter contre les tactiques d'échange de créneaux anticoncurrentielles, mais seulement de manière limitée : une tactique d'échange de créneaux peut en effet, mais rarement, constituer un accord restrictif ou un abus de position dominante⁷⁷. En l'absence d'une

⁷² Pour de plus amples détails sur les avantages et les inconvénients de l'échange de créneaux, voir OFT britannique (désormais appelé CMA) (2005) et Fukui (2010).

⁷³ Pour une analyse détaillée de différents programmes d'attribution de créneaux, voir Holder *et al.* (2004) ; Madas et Zografos (2010) (qui présentent les taxes sur la congestion comme l'outil le plus efficace dans les aéroports pivots ; Vaze et Barnhart (2011) (sur les conditions dans lesquelles les taxes sur la congestion sont efficaces) ; et Fukui (2010).

⁷⁴ Aux États-Unis, en 2009, le secrétaire aux Transports du président Obama a annulé les projets d'introduction d'un mécanisme de mise aux enchères des créneaux pour 10 % des créneaux aux aéroports JFK, LaGuardia et Newark de New York (<http://www.iata.org/publications/airlines-international/august-2010/Pages/06.aspx>).

⁷⁵ Dans l'UE, la Direction générale Mobilité et transports de la Commission européenne a présenté une proposition législative concernant l'introduction de mécanismes de marché dans l'UE. La proposition a été examinée, modifiée et acceptée par le Parlement européen. La prochaine étape consistera pour le Conseil de l'Union européenne à rendre son avis en première lecture.

⁷⁶ Gleave (2011).

⁷⁷ Voir la section 3.3 sur le comportement unilatéral d'éviction en matière de créneaux et d'intrants essentiels.

violation spécifique et détectable du droit de la concurrence, les règles de la concurrence seront généralement inapplicables à des tactiques dommageables d'échange de créneaux. Une réglementation spécifique au secteur pourrait alors jouer un rôle important en favorisant la concurrence et le bien-être des consommateurs en définissant des règles d'échange de créneaux adaptées dans les aéroports saturés.

b. Obstacles endogènes/stratégiques

59. Après la libéralisation, les compagnies aériennes ont élaboré différentes stratégies pour limiter la propension des consommateurs à passer d'une compagnie aérienne à une autre. La principale d'entre elles consiste à récompenser les clients qui volent régulièrement sur la même compagnie. Les trois types de programmes de fidélisation les plus courants sont les suivants : les programmes voyageur fréquent, les programmes de remises aux entreprises et les commissions versées aux agences de voyage⁷⁸. Cette section se concentre sur les programmes voyageur fréquent et les programmes de remises aux entreprises⁷⁹.

60. Les programmes voyageur fréquent sont des programmes de fidélisation ouverts à tous les voyageurs et qui leur permettent d'accumuler des points de fidélité. D'après une étude réalisée par *Official Airline Guides*, 90 % de l'ensemble des voyageurs d'affaires sont membres d'un programme voyageur fréquent, soit un total de 120 millions d'abonnés, dont un quart sont des membres actifs d'un programme de ce type⁸⁰. Des points de fidélité sont généralement attribués pour chaque vol et varient en fonction de la destination, de la distance et de la catégorie tarifaire. Ces points peuvent être échangés contre des services gratuits (voyages ou nuits d'hôtel gratuits par exemple) et un niveau de service amélioré (embarquement prioritaire, surclassement, par exemple). Un voyageur fréquent pourra généralement bénéficier de ces avantages une fois qu'il ou elle aura atteint un certain seuil de points fixé par la compagnie aérienne.

61. Le premier programme voyageur fréquent a été lancé en 1981 par American Airlines⁸¹ et, depuis, ces programmes existent chez la plupart des transporteurs offrant un service complet⁸². Ce type de programmes a évolué au le temps. L'hybridation des modèles économiques a conduit certains transporteurs à bas coûts, tels Vueling, Wizzair ou Norwegian, à adopter ce genre de programmes⁸³. De nombreux programmes ont été étendus aux dépenses courantes dans les épiceries, les hôtels ou les stations-service et ciblent donc les consommateurs effectuant leurs achats de tous les jours, même si ceux-ci ne prennent pas nécessairement souvent l'avion⁸⁴. Les formes les plus évoluées de certains programmes voyageur fréquent, comme Aeroplan d'Air Canada ou Frequent Flyer de Qantas, appartiennent à la catégorie dite des « *autonomous next generation programs* » et sont gérés par des entreprises distinctes⁸⁵. Une autre évolution majeure concerne les alliances, qui ont introduit le principe de la réciprocité et permettent de gagner et d'utiliser des points avec les programmes voyageur fréquent de différentes compagnies aériennes partenaires.

⁷⁸ ECA (2005).

⁷⁹ Tel que décrit dans l'introduction, l'objet de cette note de référence n'est pas, pour l'essentiel, de traiter de dynamiques verticales, comme les relations compagnies aériennes-agence de voyages.

⁸⁰ Cette étude est citée dans Hanlon (2007).

⁸¹ Boer et Gudmundsson (2012), page 18.

⁸² Voir Barrett (2001) ; et Tomová et Ramajová (2014), page 787.

⁸³ Tomová et Ramajová (2014), page 788.

⁸⁴ D'après Boer et Gudmundsson (2012), page 23 : plus de 50 % des points sont engrangés avec des activités sans rapport avec des voyages en avion.

⁸⁵ Ibid. Ces nouvelles entités sont souvent détenues par les compagnies aériennes mais elles peuvent également l'être par un tiers

62. Les programmes de remises aux entreprises sont négociés entre une compagnie aérienne et une entreprise, ce qui permet à cette dernière d'obtenir des remises sur les billets achetés par ses dirigeants et salariés⁸⁶. Ces programmes peuvent offrir aux entreprises des tarifs nets inférieurs, ou peuvent être un moyen de transférer les avantages des programmes voyageur fréquent de chaque salarié à l'entreprise. Les compagnies aériennes imposent généralement à l'entreprise de leur garantir un chiffre d'affaires minimum pour pouvoir bénéficier des remises ou appliquent un critère de proportionnalité entre les remises et le nombre ou le type de vols réservés⁸⁷. Les programmes de remises aux entreprises peuvent également comporter des clauses stipulant que la compagnie aérienne concernée doit être privilégiée ou que l'entreprise doit s'engager auprès d'elle pour au moins un an⁸⁸. Avec le développement des alliances entre compagnies aériennes et le partage de code, les programmes de remises aux entreprises couvriront peut-être progressivement plus d'une compagnie aérienne⁸⁹.

63. Les programmes voyageur fréquent et les programmes de remises aux entreprises offrent des avantages directs évidents aux clients, prenant la forme d'une meilleure qualité et/ou de réductions de prix. Ils peuvent également accroître la concurrence entre les compagnies aériennes, qui rivalisent pour proposer les meilleurs programmes de fidélisation et les meilleurs avantages. Cependant, ils peuvent également rendre les entreprises (les bénéficiaires) captives car les remises proposées peuvent les dissuader d'aller voir d'autres compagnies. Pour déterminer si ces avantages accroissent le surplus du consommateur et le bien-être pour la collectivité, il faut soupeser les avantages des programmes voyageur fréquent et les programmes de remises aux entreprises par rapport à leurs effets anticoncurrentiels potentiels⁹⁰.

64. Les pouvoirs publics peuvent aussi décider de parer aux risques de distorsion de la concurrence et de préjudice pour les consommateurs en adoptant une réglementation interdisant les programmes voyageurs fréquents. Cette mesure peut s'avérer nécessaire lorsque l'on estime que ces programmes réduisent la concurrence sans constituer pour autant une infraction au droit de la concurrence. La Norvège, par exemple, a décidé en 2002 d'interdire la possibilité de gagner des points avec le programme voyageur fréquent de SAS sur toutes les routes intérieures⁹¹. Cette interdiction était justifiée par les effets significatifs en termes de fidélisation engendrés par le programme voyageur fréquent, dont les clients étaient par conséquent captifs. Norwegian, un transporteur à bas coûts, est entré sur le marché pendant la période d'interdiction. D'après ce dernier, l'interdiction a joué un rôle décisif dans sa décision d'entrer sur le marché⁹².

⁸⁶ D'après Hanlon (2007), Chapitre 3. Competition Issues, page 95 : une entreprise a entre 5 et 20 contrats d'entreprise (9 en moyenne) avec des compagnies aériennes.

⁸⁷ ECA (2005), page 7.

⁸⁸ ECA (2005), page 19.

⁸⁹ Hanlon (2007), Chapitre 3. Competition Issues, page 95.

⁹⁰ Voir la section 3.3 concernant une évaluation d'impact sur la concurrence des programmes de fidélisation menée dans le cadre de plaintes relatives à un comportement d'éviction.

⁹¹ Décision V2002-28 de l'autorité norvégienne de la concurrence.

⁹² L'interdiction a été renouvelée par les pouvoirs publics en 2007, et levée en 2013 : les pouvoirs publics ont estimé que l'interdiction visant à lutter contre les abus de position dominante et les travaux de l'autorité de la concurrence sont suffisantes pour assurer que les compagnies aériennes n'utilisent pas les programmes de fidélisation d'une manière anticoncurrentielle.

2.2. *Sur quel front les compagnies aériennes se livrent-elles concurrence ?*

a Les prix

65. Les compagnies aériennes se livrent avant tout concurrence sur les prix, c'est-à-dire sur le montant qu'elles facturent pour leurs billets.

66. Le prix auquel un consommateur peut acheter un billet d'avion varie en fonction de différents facteurs, tels que la date et l'heure du voyage, le lieu de départ et de destination, la classe, le mode de réservation, le nombre de billets achetés ou les programmes de fidélisation⁹³. Ces différences résultent en partie de déterminants du coût (par exemple, cela coûte plus cher de voyager plus loin), mais elles traduisent également une volonté de différencier les consommateurs en fonction de leur capacité et de leur disposition à payer⁹⁴. Le nombre et le niveau des prix publiés dans les grilles tarifaires des compagnies aériennes peuvent donc varier sensiblement pour un vol spécifique sur une compagnie donnée⁹⁵.

67. Désireux de réduire les coûts et d'attirer des clients pour les vols sans prestations, les transporteurs à bas coûts, Ryanair en tête, ont commencé à mettre en place des services « à la carte » complets en dissociant leurs services⁹⁶. Dans ce système, un vol sans prestations est proposé et facturé seul (tarif de base), chaque service supplémentaire (réservation de sièges ou supplément de bagages par exemple) faisant l'objet d'une facturation distincte. Cette situation a poussé les transporteurs historiques à dissocier leur offre eux aussi et à s'écarter du modèle habituel du vol « tout compris ». Le danger des offres dissociées, c'est qu'elles conduisent à des pratiques des majorations furtives ou « *drip pricing* ». Le « *drip pricing* » est une technique de tarification selon laquelle les entreprises font de la publicité pour une partie du prix du produit seulement et révèlent d'autres frais par la suite, à mesure que le client progresse dans le processus d'achat. Les frais supplémentaires peuvent être soit obligatoires soit optionnels comme c'est le cas pour les surclassements ou la prestation de services supplémentaires.

68. Les offres dissociées peuvent se traduire par des avantages significatifs pour le client en lui permettant de choisir parmi différentes possibilités, et d'adapter les produits ou services à ses besoins. Mais le cloisonnement des prix peut également avoir des effets négatifs pour le consommateur, car le fait que les prix soient moins transparents et les comparaisons plus compliquées peut amener le client à faire de mauvais choix. Les organismes chargés de la concurrence et de la protection des consommateurs ont fait part de leurs inquiétudes concernant les pratiques des majorations furtives et certains d'entre eux ont pris ou préconisé des mesures à l'encontre de ces stratégies tarifaires qui peuvent être préjudiciables.

⁹³ Hanlon (2007), Chapitre 6. Pricing power, page 239.

⁹⁴ Beloba *et al.* (2009).

⁹⁵ Hanlon (2007), Chapitre 6. Pricing power, page 239.

⁹⁶ Forsyth *et al.* (2013), Chapitre 10, A la Carte Pricing to Generate Ancillary Revenue: the Case of Ryanair, page 185.

Encadré 3. Risques de pratiques des majorations furtives dans le secteur du transport aérien : actions réglementaires et mesures de mise en œuvre

UE : le Parlement européen et le Conseil ont adopté un règlement établissant des règles communes pour l'exploitation de services aériens au titre de laquelle⁹⁷ :

- Le prix définitif à payer est précisé à tout moment et inclut le tarif des passagers ou le tarif de fret applicable ainsi que l'ensemble des taxes, des redevances, des suppléments et des droits applicables inévitables et prévisibles à la date de publication.
- Les suppléments de prix optionnels sont communiqués de façon claire, transparente et non équivoque au début de toute procédure de réservation et leur acceptation par le client résulte d'une démarche explicite.

Royaume-Uni : dans un rapport d'étude de marché sur la publicité sur les prix, l'OFT (désormais appelé CMA) a indiqué qu'il est *moins probable* qu'une mesure d'exécution sera envisagée lorsqu'un marchand a par exemple⁹⁸ :

- Inclus toutes les redevances obligatoires dans le prix initial ;
- Donné des informations avec le prix publié sur les composantes incontournables d'un produit qui impliquent des frais variables (comme les modes de paiement).

En septembre 2011, l'OFT a ouvert une enquête sur les frais supplémentaires facturés dans le secteur du transport aérien. Les 14 compagnies aériennes qui en ont fait l'objet n'avaient pas respecté le rapport de l'OFT sur la publicité des prix mentionné ci-dessus. L'OFT craignait que les frais supplémentaires facturés par les compagnies aériennes ne puissent être un mécanisme de frais en chaîne ou de cloisonnement des prix occultant le prix réel de leurs services. Les compagnies aériennes ayant fait l'objet de l'enquête ont pris des engagements formels auprès de l'OFT, tandis que d'autres ont modifié d'elles-mêmes leurs pratiques tarifaires. L'OFT a conclu que, à la suite de cette mesure de mise en œuvre, le paiement gratuit par carte de débit deviendrait la norme pour les passagers britanniques⁹⁹.

69. La disparité des tarifs aériens s'explique aussi par l'existence de deux « univers tarifaires » parallèles. D'une part, il y a l'univers des prix publics transparents. Les compagnies aériennes déposent leurs prix auprès d'entreprises telles que SITA ou ATPCO¹⁰⁰, qui mettent à leur tour les prix à disposition des systèmes mondiaux de distribution¹⁰¹. Les systèmes mondiaux de distribution sont des algorithmes sophistiqués permettant d'afficher instantanément les tarifs aériens de façon à ce qu'ils puissent être comparés en fonction des critères de recherche des consommateurs¹⁰². Ce sont les prix que tout le monde peut voir en recherchant des vols et des prix sur Expedia ou Travelocity par exemple. Les compagnies aériennes peuvent également mettre les prix de leurs billets à la disposition du public sur leurs propres sites Internet. D'autre part, il existe également tout un univers de prix qui ne sont pas rendus publics et qui sont liés aux contrats conclus avec des entreprises ou qui sont obtenus grâce à des programmes voyageur fréquent. Ces différents univers d'établissement des prix peuvent compliquer l'analyse des prix, notamment lorsqu'il s'agit d'évaluer l'impact de comportements anticoncurrentiels potentiels sur les tarifs aériens.

⁹⁷ Règlement (CE) n° 1008/2008, article 23.

⁹⁸ OFT britannique, Advertising of Prices, market study (2010).

⁹⁹ Décision de l'OFT britannique, *Airline Payment Surcharges* (2012).

¹⁰⁰ Borenstein (2004), page 235 : « A central clearinghouse for distribution of fare change information ».

¹⁰¹ Les systèmes de distribution mondiaux sont également appelés systèmes informatisés de réservation.

¹⁰² Pour une description de ce système de distribution, voir Borenstein (2004), pages 235 et 236.

70. Enfin, la fixation des prix par les compagnies aériennes pourrait connaître des changements importants, l'IATA ayant proposé de mettre en place une nouvelle capacité de distribution, qui adapterait les prix et les services supplémentaires aux informations personnelles relatives au client potentiel¹⁰³. Ce système de personnalisation, s'il était mis en œuvre, constituerait une nouvelle étape vers la discrimination par les prix. Il pourrait susciter des préoccupations en ce qui concerne la protection des consommateurs et la concurrence¹⁰⁴.

b. Qualité

71. Le prix n'est pas le seul facteur qui influe sur la demande de services aériens des consommateurs ; la qualité est une autre variable concurrentielle importante.

72. Les données publiées par le Ministère américain des transports dans l'*Air Travel Consumer Report* ou par l'*Association of European Airlines* identifient plusieurs paramètres qui influent sur la qualité de service des compagnies aériennes : les horaires de vol et la ponctualité, le nombre de vols annulés, le taux de bagages égarés, la fréquence des surréservations, le nombre de plaintes de clients¹⁰⁵. Pour les vols long-courriers, cette liste pourrait être étendue pour inclure la longueur des étapes, la variété des offres de divertissement, la disponibilité du personnel à bord et la qualité de la nourriture.

73. Le problème de la qualité, c'est que si son importance ne fait aucun doute, il est comparativement bien plus complexe d'en fournir une définition générale¹⁰⁶. La qualité est un facteur multidimensionnel et subjectif, qui dépend de l'offre des compagnies aériennes et des préférences des consommateurs. Les stratégies de marketing des compagnies aériennes considèrent de plus en plus la qualité comme une variable importante qui peut influencer sur le choix des consommateurs : si les transporteurs à bas coûts se sont beaucoup efforcés d'offrir des prix plus bas, les transporteurs proposant un service complet cherchent à attirer des consommateurs en proposant des horaires plus intéressants, une ponctualité supérieure, des départs et des arrivées depuis/dans des aéroports plus facilement accessibles, des franchises de bagages plus importantes, des boissons et en-cas gratuits, et autres services de ce type. De plus, les alliances à rayonnement mondial ont développé des stratégies marketing mettant en avant des arguments liés à la qualité, tel qu'un réseau plus vaste, une meilleure connectivité et un service interligne sans interruption.

74. Les travaux de recherche économétrique sur l'impact de la concurrence sur la qualité ne sont pas encore suffisamment développés. Une étude économétrique des données provenant des États-Unis montre que les retards de vols sont plus fréquents et plus longs sur les routes où un seul transporteur assure un service direct, ce qui donne à penser qu'une plus grande concurrence améliore la ponctualité¹⁰⁷.

¹⁰³ La résolution 787 (*Enhanced Airline Distribution*), adoptée par l'IATA en octobre 2012 et approuvée provisoirement par le ministère américain des Transports en mai 2014, vise à faire du XML la norme du secteur pour les échanges de données électroniques et pourrait aussi introduire progressivement un nouveau système de distribution pour la tarification des services aériens et les informations produit. Voir Ministère américain des transports, *Application for Approval of an Agreement (Resolution 787) by the International Air Transport Association (IATA Application), Order to Show Cause* (2014). L'approbation du ministère américain des Transports ne couvre cependant pas l'introduction d'un nouveau système de distribution ; elle concerne principalement l'adoption du XML comme norme sectorielle.

¹⁰⁴ Voir la section 3.2.c. sur les ententes et les restrictions horizontales.

¹⁰⁵ Voir par exemple Tiernan *et al.* (2008).

¹⁰⁶ OCDE (2013).

¹⁰⁷ Mazzeo (2003) ; Greenfield (2014) constate que les effets de la concurrence sur les retards des compagnies aériennes sont trois fois plus importants que ce que les précédents examens laissaient supposer.

75. Les décisions prises par les autorités de la concurrence et les tribunaux ont tendance à évaluer d'abord les effets sur les prix, mais des considérations de qualité et d'efficacité peuvent aussi servir à déterminer les effets pro- et anti-concurrentiels. En 2007, par exemple, la Commission européenne a bloqué la fusion Ryanair/Aer Lingus au motif que la possibilité que cette opération offrait à Aer Lingus d'augmenter ses prix allègerait encore la pression concurrentielle exercée sur Ryanair, qui pourrait alors augmenter les prix des services supplémentaires ou réduire la qualité de service sans risquer de perdre autant de clients que si la fusion n'avait pas lieu¹⁰⁸.

76. Il importe de comprendre les conditions de concurrence dans lesquelles opère le secteur du transport aérien, notamment les intrants indispensables pour entrer sur le marché et les paramètres sur lesquels les compagnies aériennes se livrent concurrence, pour évaluer l'impact des comportements des compagnies aériennes sur la concurrence.

3. Problèmes de concurrence et mise en œuvre du droit de la concurrence dans le transport aérien

77. Dès 1988, l'OCDE était d'avis que « la suppression des restrictions visant l'entrée sur les marchés, la capacité, la fréquence et la tarification a fait que l'on met davantage l'accent sur l'application du droit de la concurrence ordinaire pour lutter contre les comportements anticoncurrentiels et les abus de position dominante »¹⁰⁹. Aujourd'hui, beaucoup d'autorités de la concurrence à travers le monde appliquent efficacement le droit de la concurrence de leur pays pour évaluer l'incidence du comportement des transporteurs aériens sur la concurrence.

78. Les compagnies aériennes exercent de plus en plus leurs activités à l'échelle internationale. Malgré la coopération à l'œuvre entre certaines autorités de la concurrence, qui est parfois prévue dans les ASA, il n'y a aucune harmonisation des régimes de droit de la concurrence ni des mesures de mise en œuvre applicables au transport aérien international. Plusieurs méthodes peuvent donc être employées pour déterminer si telle conduite ou tel accord est bénéfique ou préjudiciable à la concurrence et au bien-être des consommateurs.

79. Cette partie présente un tour d'horizon de certains des problèmes de concurrence qui se posent avec le plus d'acuité dans le secteur du transport aérien. Après un bref aperçu des marchés concurrentiels pertinents (section 3.1), nous verrons quelles sont, aux termes du droit de la concurrence, les différentes formes de collaboration horizontale entre les transporteurs, notamment les alliances, fusions et ententes (section 3.2), par opposition aux comportements unilatéraux (section 3.3).

3.1. Définition du marché dans le secteur du transport aérien

80. Dans la plupart des affaires de concurrence, il est primordial de définir correctement le marché pertinent. Si les définitions divergent, les avis divergeront probablement aussi sur le fait de savoir si le comportement ou la transaction mise en cause porte atteinte à la concurrence.

81. Le marché pertinent présente toujours une dimension « produit » et une dimension géographique. Dans le secteur des transports, toutefois, la dimension « produit » comporte en soi un aspect géographique dans la mesure où tout service de transport, qu'il soit aérien, maritime ou routier, implique le déplacement d'une personne ou de marchandises d'un endroit à un autre. En conséquence, la délimitation des marchés pertinents dans le transport aérien commence généralement par l'identification du point d'origine (O) et du point de destination (D), ce qu'on appelle la méthode O&D.

¹⁰⁸ Décision de la Commission européenne, *Ryanair/Aer Lingus* (2007), para. 487.

¹⁰⁹ OCDE (1988).

82. La méthode O&D reflète le point de vue de la demande, selon lequel les clients étudient tous les moyens possibles de voyager d'un point O à un point D donné. Les compagnies aériennes, cependant, disent souvent que le point de vue de l'offre, selon lequel les transporteurs opérant dans des structures en étoile se font concurrence sur le plan de la taille et de la portée de leurs réseaux respectifs, « peut être un paramètre important de la concurrence en cas de fusion de deux compagnies gérant ce type de réseau et il convient donc d'en tenir suffisamment compte au moment de définir le marché »¹¹⁰. Tout en reconnaissant l'importance du phénomène de substitution du côté de l'offre, le ministère américain des Transports et la Commission européenne concluent l'un et l'autre que ce phénomène joue aussi un rôle déterminant du côté de la demande¹¹¹.

83. Avec la méthode O&D, les marchés pertinents du transport aérien sont habituellement définis comme des paires de villes ou des paires d'aéroports (si chacune des deux villes possède plus d'un aéroport). Certains observateurs peuvent cependant estimer que la formule de la paire d'aéroports « ne tient pas compte de la concurrence (exercée notamment par des transporteurs à bas coût) provenant d'aéroports adjacents, ce qui risque de donner une image incomplète du paysage concurrentiel »¹¹². Le cas échéant, les autorités de la concurrence doivent déterminer en quoi les services de transport aérien assurés dans un aéroport limitent la fourniture de services similaires dans un autre aéroport. Lorsque de telles limitations existent, la formule de la paire de villes est jugée plus appropriée.

84. Il peut être nécessaire d'élargir l'approche O&D lorsque les autorités de la concurrence évaluent les effets d'une alliance sur la concurrence (notamment les effets de réseau). Ainsi, le ministère américain des Transports, vérifie depuis longtemps les effets des fusions à trois niveaux : au niveau du réseau, à celui de la paire de pays et à celui de la paire de villes¹¹³. Dans leur rapport sur les alliances, le ministère américain des Transports et l'UE indiquent que les facteurs de réseau font l'objet d'une attention croissante car « les transporteurs prennent leurs décisions concernant une paire de villes donnée après avoir évalué non seulement le marché O&D mais aussi ses conséquences pour l'ensemble de leur réseau »¹¹⁴.

85. Le fait de pouvoir ou non substituer efficacement des vols indirects à des vols directs pour une paire O&D donnée dépend de plusieurs facteurs, qui peuvent aussi être propres à chaque pays, et qui doivent être appréciés cas par cas. Cette possibilité de substitution ne s'offre généralement que sur les grandes lignes. La Commission européenne a admis en effet que, lorsque la durée du trajet dépasse six heures, les vols à une escale peuvent constituer une solution avantageuse par rapport aux vols directs. C'est le cas, par exemple, des vols à une escale commercialisés comme des vols interlignes sur la liaison O&D dans le système de réservation informatisé¹¹⁵. À l'inverse, lorsqu'il a examiné la demande d'immunité présentée par American Airlines, British Airways, Iberia, Finnair et Royal Jordanian Airlines pour

¹¹⁰ Voir la décision de la Commission européenne *United Airlines/Continental* (2010). Concernant l'approche en réseau, voir également les décisions de la Commission européenne *US Airways/American Airlines* (2013), *IAG/BMI* (2012), *Aegean Airlines/Olympic Air I* (2011) et *Iberia/British Airways* (2010).

¹¹¹ EU/DOT Alliance Report (2010), para. 77-79.

¹¹² Brueckner *et al.* (2014).

¹¹³ EU/DOT Alliance Report (2010), para. 79. Voir également US DOT Final Orders in US-Japan Alliance (2010) et Air Canada, Austrian, BMI, Continental, Lufthansa, LOT, SAS, Swiss, TAP (2009).

¹¹⁴ EU/DOT Alliance Report (2010), para. 79. Les décisions de la Commission européenne continuent de suivre, dans une large mesure, l'approche O&D. Voir par exemple les décisions de la Commission européenne *Continental/United/Lufthansa/Air Canada* (2013) et *British Airways/American Airlines/Iberia* (2010).

¹¹⁵ Décisions de la Commission européenne *Lufthansa/Austrian Airline* (2009), *United/US Airways* (2001) et *SAS/Spanair* (2002).

infraction au droit de la concurrence, le ministère américain des Transports a considéré que, sur les lignes transatlantiques, « le service sans escale est un produit différent du service avec correspondance »¹¹⁶.

86. S'agissant des liaisons court-courriers, on peut en venir à conclure que d'autres modes de transport font partie du même marché. Dans l'affaire *British Airways/SN Brussels Airways*, par exemple, la Commission a jugé que le marché correspondant à la paire O&D Bruxelles-Londres était plus large que celui des liaisons aériennes directes et incluait le transport ferroviaire, celui-ci apparaissant comme un bon substitut à l'avion pour les voyageurs sensibles ou non au facteur temps¹¹⁷. Pour aboutir à cette conclusion, la Commission a examiné les fréquences, les horaires et la durée des voyages. Plus récemment, dans le cas de la fusion entre *Olympic et Aegean Airlines*, la Commission a conclu que sur, la liaison Athènes-Mykonos, le marché comprenait à la fois des services par avion et par ferry parce que les deux modes de transport étaient substituables, les temps de trajet et la fréquence des liaisons étant comparables¹¹⁸.

87. Concernant les segments de clientèle, les autorités de la concurrence ont estimé, dans certaines affaires, que les voyageurs d'affaires (de luxe ou sensibles au facteur temps) et les vacanciers (insensibles au facteur temps, en classe économique) appartenaient à des marchés différents¹¹⁹. Cela étant, plusieurs auteurs craignent que cette distinction ne rende plus compte avec exactitude de toutes les possibilités existantes de segmentation de la clientèle¹²⁰.

3.2. *Stratégies horizontales : alliances, fusions et ententes*

88. Pour appliquer le droit de la concurrence, les autorités évaluent généralement les accords horizontaux sous un ou deux angles : celui du contrôle des fusions et celui applicable aux accords restrictifs. Dans le secteur du transport aérien, toutefois, la ligne de démarcation est plus difficile à tracer. Comme on l'a vu (au point 1.2.b), ce secteur privilégie aujourd'hui les accords de coopération horizontale qui constituent la tendance dominante. Ces accords vont de simples alliances à des accords de coopération et d'intégration approfondis. La question centrale traitée dans cette partie (point a) est de savoir sur quelles normes de concurrence et sur quels mécanismes d'application les autorités peuvent s'appuyer pour exercer un contrôle sur les alliances conclues entre transporteurs aériens. Les fusions internationales sont rares dans le transport aérien, mais des affaires récentes ont permis d'y voir plus clair sur la dynamique des concentrations et sur l'évaluation qui est faite de leur impact sur la concurrence (point b). Les mesures de mise en œuvre du droit des ententes visent les ententes injustifiables entre compagnies aériennes ainsi que les accords restrictifs qui n'ont pas été approuvés par les autorités en tant qu'alliances ou en tant que fusions. Les spécificités du transport aérien susceptibles de favoriser les actes de collusion peuvent également être évaluées en application du droit des ententes (point c).

¹¹⁶ US DOT, Public Version Comments of the Department of Justice on American Airlines, British Airways, Iberia, Finnair, Royal Jordanian Airlines (2009). Voir également le document *US DOT Public Version Comments of the Department of Justice on the Show Cause Order on Air Canada, Austrian, BMI, Continental, Lufthansa, LOT, SAS, Swiss, TAP, United* (2009), où l'on peut lire que, de l'avis du ministère américain des Transports, « sur les lignes transatlantiques visées par cette demande, les vols sans escale constituent un produit distinct ».

¹¹⁷ Décision de la Commission européenne *British Airways/SN Brussels Airlines* (2003), para. 23.

¹¹⁸ Décision de la Commission européenne *Aegean Airlines/Olympic Air I* (2011).

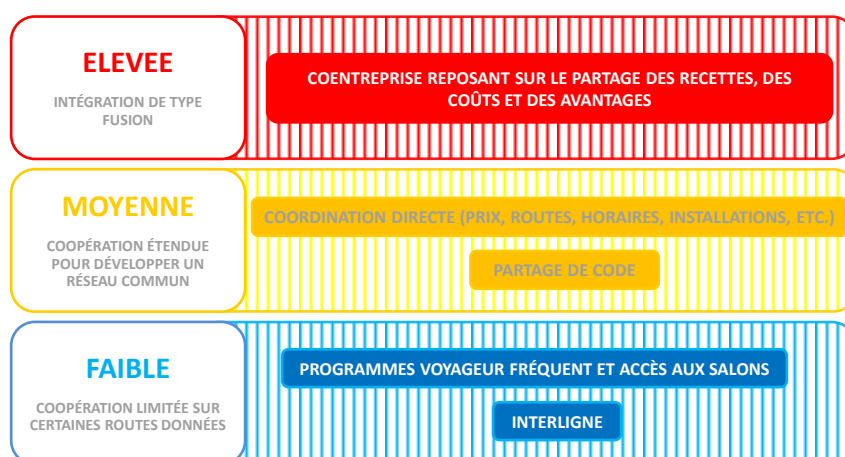
¹¹⁹ Voir également les décisions de la Commission européenne *BA/AA/IB* (2010), *Lufthansa/SN Airholding* (2009) et *Air France/KLM* (2004), et la décision de l'OFT du Royaume-Uni *Air France/City Jet* (2008).

¹²⁰ Teichert *et al.* (2008). De même, Mason (2000) a constaté que l'élasticité de la demande des voyageurs d'affaires par rapport au prix est influencée par la taille de l'entreprise, ce qui explique que les petites et moyennes entreprises font généralement davantage appel aux transporteurs à bas coût.

a. *Alliances*

89. Tant que les fusions internationales ne sont pas autorisées, les compagnies aériennes renforcent leurs réseaux en concluant des alliances internationales¹²¹. Ces alliances couvrent un large éventail d'accords horizontaux, dont la portée et le degré d'engagement sont variables. En fait, ce qu'on entend par « alliance » n'est pas défini par les politiques publiques ni par la loi¹²². Chaque alliance doit être examinée au cas par cas et peut poser divers problèmes de concurrence, mais on trouvera dans le graphique ci-dessous un résumé des principaux niveaux de coopération.

ÉVENTAIL DES NIVEAUX DE COOPÉRATION PAR LE BIAIS DES ALLIANCES PERMETTANT UNE COOPÉRATION PLUS OU MOINS FORTE



Source : CAPA – CENTRE FOR AVIATION ET EU-DoT REPORT.

90. Les synergies induites par les alliances peuvent améliorer les services aux voyageurs et leur expérience, tout en aidant les compagnies aériennes à prospérer et à réduire leurs coûts¹²³. En même temps, les alliances peuvent porter atteinte à la concurrence, notamment en érigeant des obstacles à l'entrée des marchés et en provoquant une hausse des tarifs, en particulier sur les liaisons entre aéroports-pivots et sur les vols sans escale¹²⁴. Les possibilités de nouvelles synergies et le risque d'effets anticoncurrentiels peuvent s'accroître à mesure qu'augmente le degré de coordination et d'intégration au sein de l'alliance. Il est donc capital d'évaluer l'impact des alliances entre compagnies aériennes sur la concurrence. Les paragraphes qui suivent traitent de la mise en œuvre des règles de concurrence aux alliances, ainsi que des questions suivantes :

¹²¹ Les fusions internationales entre compagnies aériennes sont empêchées par les clauses restrictives concernant la nationalité et le capital contenues dans la plupart des ASA. En revanche, les fusions et acquisitions sont possibles au niveau national et à l'intérieur de l'UE. Pour plus de détails sur la raison d'être des alliances, se reporter au point 1.2.b. Voir par exemple N.B. (2011) : « Si l'on admet que les entreprises d'autres secteurs doivent se transformer en multinationales pour rester compétitives, pourquoi ne pas admettre une évolution analogue dans le transport aérien ? ».

¹²² OCDE (2011), Latin American Competition Forum, pt. 22. Voir le point 1.2.b. de ce document pour une description des différentes formes d'alliance.

¹²³ Les synergies sont censées se développer en fonction de l'intégration et de la portée de l'alliance, des économies d'échelle, ainsi que de la portée, de l'intensité et de l'effet contraignant de l'alliance.

¹²⁴ OCDE (2011), Latin American Competition Forum, pt. 22.

- Quels *problèmes* de concurrence les alliances posent-elles ?
- Les alliances permettent-elles aux compagnies aériennes de gagner en *efficacité* ?
- Quels *instruments de mise en œuvre des règles de concurrence* sont appliqués aux alliances entre compagnies aériennes ?
- Quelles *décisions et mesures correctives* sont appliquées aux alliances entre compagnies aériennes ?

i. Quels problèmes de concurrence les alliances entre compagnies aériennes posent-elles ?

91. En règle générale, les autorités de la concurrence considèrent que des problèmes de concurrence peuvent se poser lorsqu'une alliance engendre une exploitation commune de certaines lignes, notamment sur les liaisons sans escale et entre aéroports-pivots, et qu'elle implique une coordination entre les compagnies aériennes sur des paramètres sensibles comme les prix, les horaires, les itinéraires, ou le partage des capacités, des recettes ou des coûts. Dans de telles circonstances, une alliance peut mettre un terme à la concurrence entre les acteurs du marché qui se livraient jusque-là concurrence sur les services qu'ils proposaient¹²⁵. Deux éléments sont prépondérants lorsque l'on procède à une évaluation de l'impact des alliances sur la concurrence :

- *Les obstacles à l'entrée* : dans le secteur du transport aérien, l'infrastructure nécessaire (créneaux, portes d'embarquement, accès aux radiales, etc.) et le modèle économique même des compagnies aériennes (structure en étoile, programmes voyageur fréquent, etc.) peuvent engendrer des obstacles à l'entrée ou à l'expansion des concurrents.¹²⁶ Dans le cas d'une alliance, la question qui se pose est de savoir si la mutualisation des infrastructures des transporteurs qui en sont membres peut avoir des effets d'éviction horizontaux et verticaux. Il est souvent difficile de le savoir, en raison de la nature dynamique du secteur et de la variabilité des principaux intrants (prix des carburants, échanges de créneaux, etc.). L'alliance elle-même peut être constituée pour faire barrage à l'entrée sur le marché : selon une étude de Goetz et Shapiro, la probabilité qu'une compagnie aérienne en place conclue une alliance (en vue d'un partage de codes, par exemple) augmente de 25 % quand un transporteur à bas coût menace d'entrer sur le marché¹²⁷.
- *Les effets de réseau* : la dynamique d'un réseau entre souvent en ligne de compte dans la définition des marchés pertinents, mais ce facteur n'intervient pas systématiquement dans l'évaluation de l'impact des alliances entre compagnies aériennes sur la concurrence. En accordant trop d'attention aux lignes communes, on risque de négliger les effets perturbateurs que les alliances peuvent avoir sur d'autres lignes du réseau. La dynamique d'un réseau peut en fait induire des incitations à supprimer des vols, modifier des liaisons ou augmenter les prix même sur les lignes qui ne sont pas exploitées en commun.

¹²⁵ C'est la raison pour laquelle problèmes de concurrence se sont particulièrement posés dans le cas des liaisons communes sans escale. Voir Gillespie et Richard (2011) et l'IATA (2011), p. 8. Les compagnies aériennes qui coopèrent peuvent en effet décider de limiter l'offre de sièges proposés aux personnes qui voyagent sur des vols sans escale ou entre deux aéroports-pivots, de manière à tirer leurs tarifs vers le haut.

¹²⁶ Pour plus de détails sur les obstacles à l'entrée et sur les intrants dont les compagnies aériennes doivent disposer pour se livrer concurrence, voir la section 2.1.

¹²⁷ Voir par exemple Goetz et Shapiro (2012).

92. L'évaluation susmentionnée permet de savoir quelle est l'impact de l'alliance sur les prix et la qualité. La plupart des études économiques concordent sur le fait que les alliances dans le transport aérien ont pour conséquence préjudiciable une augmentation des tarifs des vols *sans escale* sur les lignes communes due à l'amoindrissement immédiat de la concurrence¹²⁸. Cette hausse des prix, qui peut être importante, varie selon le nombre et la solidité des concurrents indépendants encore présents sur ces lignes (s'il en reste)¹²⁹ et les probabilités d'entrée sur le marché ou d'expansion. L'incidence des alliances sur les tarifs pratiqués pour les voyageurs *interlignes*, quant à elle, fait l'objet d'un vif débat¹³⁰. Les compagnies aériennes prétendent que l'un des principaux avantages d'une alliance réside dans la baisse des tarifs qu'elles pratiquent¹³¹.

93. De manière générale, les analyses de l'impact des alliances sur la concurrence ne mettent guère l'accent sur le risque d'effets coordonnés. La coordination interne se trouve évidemment au cœur de la plupart des alliances et peut amener les compagnies aériennes qui en sont membres à solliciter une immunité ou les autorités de la concurrence à imposer des mesures correctives avant d'obtenir ou de délivrer une autorisation permettant à l'alliance de fonctionner. Des effets coordonnés peuvent également apparaître lorsque l'alliance sort de son périmètre, et cela sous deux aspects :

- Selon que les compagnies aériennes concernées seront ou non incitées, une fois l'alliance conclue, à s'entendre *avec des concurrents extérieurs*¹³² ;
- Selon que, compte tenu des contacts multi-marchés, l'alliance accroîtra ou non le niveau de laisser-faire mutuel (et, par conséquent, réduira ou non la concurrence) *entre les compagnies aériennes concernées* en dehors du champ d'application de leur alliance¹³³. Cela pourra se traduire pour le consommateur par un préjudice dépassant le simple risque d'une hausse des tarifs sur les lignes communes.

94. Les effets horizontaux peuvent également consister en un amoindrissement, du fait de l'alliance, de l'intérêt et de la faculté de compagnies indépendantes à livrer concurrence. Il conviendra de déterminer si une telle conséquence est anticoncurrentielle ou si elle relève d'un jeu de la concurrence fondé sur des qualités intrinsèques. Des effets horizontaux supplémentaires peuvent apparaître lorsqu'une coentreprise est créée par des compagnies aériennes appartenant simultanément à une alliance plus large¹³⁴.

¹²⁸ Pour une étude récente sur l'effet de hausse des prix, voir Gilo et Simonelli (2014). Voir également Brueckner et Whalen (2000), Brueckner *et al.* (2011) et l'IATA (2011).

¹²⁹ Gillespie et Richard (2011).

¹³⁰ Gillespie et Richard (2011), Brueckner et Pels (2007), et Brueckner *et al.* (2011).

¹³¹ Les effets des alliances sur les voyageurs interlignes seront donc traités plus loin dans la partie relative à l'efficacité des alliances.

¹³² Si les compagnies A, B et C concluent une alliance, et que la compagnie D reste indépendante sur des lignes qui sont aussi desservies par A, des problèmes peuvent se poser si l'alliance accroît le risque de coordination entre A et D.

¹³³ Si les compagnies A, B et C concluent une alliance couvrant 50 liaisons desservies par leurs appareils et que, à l'extérieur de cette alliance, les compagnies A et B se font concurrence sur 20 autres liaisons, des problèmes pourront se poser si l'alliance accroît le risque de coordination entre A et B sur l'une ou l'autre de ces 20 liaisons sur lesquelles elles sont censées conserver leur indépendance. Pour plus d'informations sur les contacts multi-marchés, voir la section 3.2.c. concernant les ententes. Voir également Li et Netessine (2011), 'Partnering with competitors – An Empirical Analysis of Airline Alliances in Multimarket competition'.

¹³⁴ Voir la section 1.2.b. pour plus de détails sur la dynamique d'une alliance.

L'évaluation de l'impact global d'une alliance sur la concurrence devra faire entrer en ligne de compte ces effets perturbateurs et potentiellement anticoncurrentiels.

95. Afin d'évaluer d'une manière rapide, cohérente et efficace les risques qu'une alliance peut présenter pour la concurrence, il pourra être utile de les cartographier en fonction de la nature, de l'intégration et de la portée de l'alliance en question en tenant compte des mesures de mise en œuvre du droit de la loi concurrence qui ont pu être appliquées à travers le monde.

ii. *Les alliances permettent-elles de gagner en efficacité ?*

96. La principale controverse au sujet des alliances entre compagnies aériennes concerne leur faculté à générer des gains d'efficacité et à améliorer le bien-être des consommateurs. D'aucuns prétendent que les réseaux qui s'appuient sur des alliances sont le principal facteur de baisse des prix et d'une augmentation du trafic. Cela étant, de plus en plus de sceptiques se demandent si les alliances profitent véritablement aux consommateurs et si toutes les formes d'immunité cas d'infraction aux règles de concurrence ou d'exemptions sont toujours nécessaires et justifiées. Diverses études économiques concluent à un excès d'optimisme concernant les prévisions de gains d'efficacité engendrés par les alliances, tant au niveau des consommateurs qu'à celui des compagnies aériennes.

Gains d'efficacité pour les consommateurs

97. Les transporteurs aériens considèrent généralement que leur participation à une alliance leur permettrait d'offrir plus de vols, de nouvelles liaisons et un plus grand choix aux consommateurs. Davantage de voyageurs pourraient rallier un plus grand nombre de destinations, y compris de petites villes, qu'une compagnie aérienne unique ne pourrait pas sans cela desservir d'une manière rentable¹³⁵. En fonction de sa taille, une alliance pourra également offrir la réciprocité en matière d'accès aux salons d'aéroport et d'avantages accordés aux voyageurs fréquents, et garantir aux clients une prestation continue (coordination pour la réservation des places, l'enregistrement, la gestion des horaires et la manutention des bagages).

98. La plupart de ces gains d'efficacité sont d'ordre qualitatif. S'agissant du prix, il ressort d'études économétriques que les alliances ne peuvent faire baisser les prix que pour les voyageurs *interlignes*¹³⁶. Selon le document EU/DOT (2010), plus une alliance est intégrée plus les prix des voyages interlignes ont de chances de baisser. En règle générale, cette baisse tarifaire résulte de la disparition d'une double marginalisation¹³⁷. Ces effets positifs des alliances sur les prix sont toutefois contestés, notamment dans une étude économique du ministère américain de la Justice¹³⁸.

¹³⁵ Comme l'écrit l'IATA (2011), les alliances peuvent être le seul moyen de satisfaire les personnes qui souhaitent pouvoir se rendre en avion « de n'importe quel endroit à n'importe quel endroit ».

¹³⁶ Voir par exemple Brueckner *et al.* (2014), Armantier et Richard (2008), Bilotkach (2005), Brueckner et Whalen (2000). Brueckner et Whalen ont calculé que la réduction de prix sur les liaisons interlignes peut atteindre 25 % du fait la coopération entre les membres d'une alliance.

¹³⁷ Le modèle interligne classique (sans partage de code) peut impliquer une double marginalisation parce que chaque compagnie aérienne cherchera peut-être à optimiser les bénéfices sur son propre segment, ce qui se traduira par un prix global plus élevé pour les voyageurs interlignes.

¹³⁸ Gillepsie et Richard (2011). Pour une analyse plus approfondie, voir Horan (2010), Brueckner *et al.* (2011) et Whalen (2007). Les conclusions du ministère américain de la Justice sont contredites par Brueckner *et al.*, pour qui le partage de code, le service d'une alliance et l'immunité accordée par l'autorité de la concurrence tirent, chacun séparément, les tarifs sous le niveau interligne traditionnel.

99. Il reste compliqué d'évaluer si les avantages des alliances pour les voyageurs peuvent compenser leurs effets anticoncurrentiels¹³⁹. Des études indiquent que le bien-être des consommateurs et le bien-être total augmentent généralement une fois l'alliance conclue, même si les passagers des vols sans escale et entre aéroports-pivots y perdent, ce qui signifie que les retombées positives d'une alliance peuvent l'emporter sur ses incidences négatives¹⁴⁰. Les auteurs d'autres études soulignent que les gains de bien-être sont attribués pour une grande part à des améliorations sans rapport avec les prix¹⁴¹, ce qui amène à se demander si les gains de qualité peuvent compenser les effets négatifs sur les prix¹⁴². Par ailleurs, il est à craindre que les avantages pour les consommateurs deviennent de moins en moins sûrs parce que les alliances changent rapidement et se complexifient¹⁴³. Un suivi *ex post* des alliances peut se révéler un très bon outil de mise en œuvre du droit de la concurrence en permettant de vérifier si les gains d'efficacité attribuables aux alliances résistent au temps.

Gains d'efficacité pour les compagnies aériennes

100. Les économies de densité de trafic, d'échelle et de gamme constituent, chez les transporteurs aériens, la motivation la plus évidente pour conclure une alliance, celle-ci offrant la possibilité d'optimiser la gestion des capacités au sein d'un réseau plus vaste et, donc, d'accroître les recettes et de réduire les coûts. Ces retombées augmentent normalement avec le degré d'intégration de l'alliance ; ainsi, les coentreprises qui coordonnent leurs horaires ou qui partagent leurs recettes verront leurs coûts globaux diminuer.

101. Les gains réalisés dans le transport aérien expliquent pour une bonne part pourquoi des compagnies aériennes demandent l'autorisation de former une alliance ou le bénéfice d'une immunité. Le document EU/DOT Alliance Report (2010) décrit les avantages à attendre d'une alliance du côté de l'offre, notamment la baisse des coûts ou l'augmentation des capacités et de la densité¹⁴⁴. Des experts du secteur et des économistes se demandent néanmoins si les alliances tiennent leurs promesses sur ce chapitre. Des représentants des alliances admettent également que les alliances ont permis d'accroître les recettes mais s'interrogent sur les économies réalisées¹⁴⁵. D'autres auteurs doutent même qu'elles aient rapporté quoi que soit¹⁴⁶. Il arrive enfin que l'on doive engager des dépenses et des investissements supplémentaires pour assurer la mise en œuvre et le bon fonctionnement d'une alliance.

¹³⁹ Selon des études économiques comme celles de Brueckner (2001 et 2003) et Brueckner et Proost (2009), l'incidence bénéfique des alliances sur les marchés interlignes (c'est-à-dire les marchés qui ont besoin des deux transporteurs) « compense probablement » leur possible incidence négative sur les passagers des vols entre aéroports-pivots.

¹⁴⁰ Brueckner *et al.* (2011).

¹⁴¹ Armantier et Richard (2008).

¹⁴² De même, il est plus probable que les avantages l'emporteront sur les coûts si l'autorité compétente accepte de prendre en considération les synergies qui peuvent naître sur un marché, parallèlement aux effets anticoncurrentiels observés sur un marché distinct.

¹⁴³ Voir plus haut la section 1.2.b. sur les évolutions récentes de la dynamique des alliances.

¹⁴⁴ EU/DOT Alliance Report (2010).

¹⁴⁵ CAPA (2013), « Airline Alliances – what future? Global, multilateral and bilateral partnerships are evolving » et Li et Netessine (2011), « Partnering with Competitors – Effects of Alliances on Airline Entry and Capacity Decisions ». Le regroupement de certaines activités (système de TI, enregistrement des voyageurs, etc.) ou d'achats (de carburant, etc.) peut produire des synergies de coûts.

¹⁴⁶ Flores Fillol et Moner-Collonques (2007).

102. Une fois l'alliance en vigueur, il convient d'évaluer les coûts nets dans le cadre de l'analyse coûts-avantages de l'alliance. S'agissant des concurrents indépendants, l'analyse de l'impact des alliances sur la concurrence comprend rarement une estimation du surplus total des compagnies aériennes. Dans des conditions de faible concurrence, l'entrée dans une alliance impliquerait-elle des risques de difficultés financières et, pour les transporteurs concurrents, d'avoir à choisir entre « signer ou couler » ?

103. Certaines compagnies aériennes expliquent parfois qu'elles n'ont pu dégager de synergies de coûts à cause des mesures imposées par l'autorité de la concurrence et de restrictions (exclusions, etc.), ce qui n'est pas sans rapport avec la difficulté qu'ont les autorités compétentes à évaluer l'impact des alliances sur la concurrence et à concevoir des mesures correctives appropriées.

iii. *Quels instruments de mise en œuvre des règles de concurrence sont appliqués aux alliances entre compagnies aériennes ?*

104. La diversité des activités de mise en œuvre du droit de la concurrence dans les différents pays de l'OCDE révèle qu'il n'existe pas de mécanisme unique ou harmonisé de contrôle des alliances entre compagnies aériennes. Il est possible d'analyser et d'évaluer les alliances à l'aide de l'un ou de plusieurs des moyens suivants :

- un régime d'immunité,
- un régime de contrôle des fusions,
- un dispositif de lutte contre les ententes.

105. *Régime d'immunité.* Divers pays comme l'Australie, la Corée du Sud, les États-Unis et le Japon ont adopté un régime d'autorisation ou d'immunité spécifique pour les alliances entre compagnies aériennes¹⁴⁷. Le pouvoir d'accorder une immunité en cas d'infraction aux règles de concurrence est habituellement confié à l'autorité du pays chargé des transports, de la réglementation ou de la concurrence. L'évaluation effectuée au préalable peut reposer sur le droit de la concurrence ou d'autres considérations de politique générale (assurer l'accès aux services de transport à travers le pays, par exemple). L'octroi d'une immunité servait initialement aux États d'instrument de politique étrangère pour inciter les pouvoirs publics des pays des autres membres d'une alliance à conclure un accord d'ouverture de l'espace aérien. L'alliance entre American Airlines et Japan Airlines, par exemple, a obtenu une immunité officielle sur ses lignes transpacifiques dans le cadre de l'accord « ciel ouvert » passé entre le Japon et les États-Unis¹⁴⁸.

106. Habituellement, le système d'immunité fonctionne à des fins préventives et à la demande. Des compagnies aériennes peuvent solliciter une immunité si leur alliance est censée produire à la fois des gains d'efficacité et des effets anticoncurrentiels. L'octroi d'une immunité n'a pas lieu d'être dans le cas des alliances ne présentant pas de danger pour la concurrence, comme les classiques accords interlignes et la plupart des accords de partage de code¹⁴⁹. Les trois alliances reconnues mondialement, Star, SkyTeam et

¹⁴⁷ Aux États-Unis, par exemple, le ministère des Transports est légalement habilité à approuver et à accorder une immunité aux termes du droit interne de la concurrence pour les accords se rapportant au transport aérien international (49 U.S.C. §§41308-41309).

¹⁴⁸ Depuis 1992, le ministère américain des Transports a octroyé l'immunité à plus de 20 alliances internationales entre compagnies aériennes (coentreprises), les autorisant ainsi à coordonner leurs prix et leurs horaires. Gillespie et Richard (2011).

¹⁴⁹ Le partage de code et la coopération concernant l'enregistrement, les portes d'embarquement, les salons d'aéroport ou les bagages n'exigent habituellement pas d'immunité. Une immunité pourra toutefois être nécessaire pour une coopération plus étroite, portant notamment sur la tarification et le partage des recettes

OneWorld, existent chacune comme un tout sans bénéficier d'une immunité. En revanche, au sein de chacune de ces alliances mondiales, des groupes limités de compagnies aériennes alliées ont constitué des formes d'alliance plus intégrées (coentreprises) qui avaient besoin d'une immunité pour fonctionner¹⁵⁰.

107. La question de savoir si les régimes d'immunité sont souhaitables au regard de la politique de la concurrence fait débat¹⁵¹. Ces régimes ne servent pas uniquement à protéger les compagnies aériennes de mesures de mise en œuvre du droit de la concurrence. En réalité, ils offrent aux autorités compétentes la possibilité de procéder assez tôt à une évaluation d'impact sur la concurrence de certaines alliances qui, autrement, ne feraient pas l'objet d'un contrôle des fusions et qui ne tomberaient pas nécessairement sous le coup du droit des ententes. La portée de l'immunité accordée se limite à l'accord d'alliance visé, c'est-à-dire aux transporteurs, aux liaisons aériennes et aux activités de coordination décrites dans les documents de l'alliance. Toute modification concernant la portée, l'intégration et la composition de l'alliance exigera une nouvelle évaluation et l'octroi d'une nouvelle immunité.

108. *Régime de contrôle des fusions.* Dans le transport aérien, les alliances internationales vont rarement jusqu'à prévoir la prise de contrôle d'une compagnie par une autre. Cela entraînerait la perte des droits de transport aérien internationaux octroyés par les ASA, droits assujettis à la condition que les compagnies aériennes soient détenues par des capitaux nationaux. Cela étant, l'envergure de certaines alliances peut être suffisamment importante pour justifier une procédure de contrôle des fusions¹⁵². C'est le cas, par exemple, lorsque l'alliance entraîne l'acquisition d'une participation minoritaire influente, un transfert des pouvoirs de gestion ou la création d'une coentreprise fortement intégrée. Dans certains pays, ces situations restent dans les limites du seuil de déclenchement du contrôle des fusions.

109. Le contrôle des fusions est généralement préventif. À la différence de l'octroi d'une immunité, qui peut obéir à une volonté plus large de protéger l'intérêt public, le contrôle des fusions est le plus souvent régi uniquement par les règles de concurrence. Cela pose la question et le risque d'« éléction des instruments de mise en œuvre » par les membres des alliances dans les pays où sont en vigueur à la fois un régime de contrôle des fusions et un régime d'immunité¹⁵³.

110. Les alliances entre compagnies aériennes feront probablement de plus en plus l'objet d'un contrôle des fusions pour deux raisons : la tendance croissante des transporteurs aériens à nouer des alliances en procédant à des prises de participation, et la volonté de certains pays d'étendre le régime de contrôle des fusions à certains critères fonctionnels et aux prises de participations minoritaires¹⁵⁴. L'encadré 4 ci-dessous présente des décisions rendues récemment à propos de fusions et qui montrent combien il importe d'évaluer *ex ante* les effets d'alliances de grande envergure sur la concurrence.

ou des bénéfiques. Par ailleurs, d'une manière générale, une immunité sera plus ou moins nécessaire selon que les compagnies aériennes concernées sont concurrentes ou non. Voir l'IATA (2011) p. 5.

¹⁵⁰ Voir également les ordonnances finales rendues par le ministère américain des Transports concernant American Airlines, British Airways, Iberia, Finnair, Royal Jordanian Airlines (2010), Air Canada, Austrian, BMI, Continental, Lufthansa, LOT, SAS, Swiss, TAP, United (2009) et Delta, Northwest, Air France, KLM, Alitalia, Czech Airlines.

¹⁵¹ Bilotkach (2005) et (2011) et Brueckner (2001).

¹⁵² Le « contrôle » au sens des règles de concurrence peut évidemment être différent du « contrôle » défini par les ASA et le droit des sociétés.

¹⁵³ Un choix stratégique pourra s'imposer sur le fait de savoir s'il vaut mieux demander une immunité ou se plier à une procédure de contrôle des fusions en fonction de la norme retenue pour la procédure de contrôle ou des antécédents des autorités compétentes en matière de mise en œuvre du droit de la concurrence.

¹⁵⁴ OCDE (2008).

Encadré 4. Alliances : évaluation ex ante dans le cadre du régime de contrôle des fusions

Brésil – 2014 : En mai 2014, l’Autorité brésilienne de la concurrence a approuvé l’accord de partenariat stratégique à long terme conclu entre Air France-KLM et GOL Linhas Aéreas Inteligentes (GOL) au titre de la coopération commerciale entre le Brésil et l’Europe. Ce partenariat comprend l’acquisition par Air France-KLM d’une participation de 1.5 % au capital de GOL, une extension du partage de code, le développement des activités de vente conjointes, la réciprocité des avantages consentis aux voyageurs fréquents sur les marchés brésilien et européen, et une coopération dans le domaine de la maintenance des appareils. L’Autorité de la concurrence a donné son accord inconditionnel à ce partenariat.

Inde – 2013 : En novembre 2013, la Commission indienne de la concurrence a approuvé les accords passés entre Etihad Airways et Jet Airways en matière d’investissement, d’actionnariat et d’activités commerciales. Cet accord prévoyait l’acquisition par Etihad Airways d’une participation de 24 % au capital de Jet Airways et une coopération sous la forme, par exemple, d’actions conjointes dans les domaines suivants : horaires, tarification, commercialisation, distribution, représentation et coordination des ventes, représentation aux aéroports et manutention. L’Autorité a estimé que ce partenariat permettrait aux compagnies aériennes d’offrir des services nouveaux ou améliorés et, grâce en particulier aux économies de densité de trafic, d’offrir des services à moindre coût. Elle a aussi jugé que l’injection de capitaux par Etihad serait extrêmement bénéfique à Jet Airways, qui connaissait des difficultés financières. L’Autorité a donc approuvé sans condition cet accord une fois que les parties en ont eu retiré certaines composantes¹⁵⁵.

Canada – 2012 : En 2012, au Canada, le Tribunal de la concurrence a approuvé la conclusion d’une convention d’expédient concernant la création d’une coentreprise avec partage des bénéfices entre Air Canada et United. Cette coentreprise comprenait la mutualisation de la tarification, la planification des itinéraires et des horaires, la coordination des activités de marketing, l’harmonisation des processus de vente et le partage de recettes sur toutes les lignes entre les États-Unis et le Canada. Le commissaire à la concurrence a estimé que cette coentreprise de grande portée devait être évaluée selon le régime de contrôle des fusions. Une convention d’expédient a été passée avec les parties qui autorisait la constitution de la coentreprise, à l’exclusion toutefois de lignes sur lesquelles la coordination des prix, la mutualisation des recettes et des coûts, et l’échange de renseignements commerciaux sensibles ont été interdits.

111. *Dispositif de lutte contre les ententes.* L’application des mesures de lutte contre les ententes intervient généralement *ex post* et constitue un moyen coercitif de dernier recours dans les cas où les alliances ne peuvent faire l’objet d’un contrôle des fusions ou bénéficier d’une immunité. Cette application *ex post* pose des difficultés notamment lorsque les mesures correctives prévoient le démantèlement d’une alliance de grande portée et intégrée.

112. Une alliance peut parfois se justifier par suite d’une exemption, d’une autoévaluation ou en application de la règle de raison. C’est le cas lorsque tout prouve que l’alliance est nécessaire et proportionnée au but recherché dans le souci de l’intérêt public (exploitation de nouvelles lignes ou desserte de zones reculées, etc.), et qu’elle ne porte pas indûment atteinte à la concurrence. Dans cet esprit, l’UE a ainsi adopté un mécanisme d’« autoévaluation » dans le cadre du dispositif de lutte contre les ententes, en vertu duquel il est demandé aux parties à un accord restrictif de vérifier si ce dernier pose des problèmes de concurrence. Les parties doivent également remédier à ces problèmes sans quoi elles s’exposent à des mesures répressives si les problèmes subsistent.

113. Le tableau 2 ci-dessous présente les divers instruments de mise en œuvre du droit de la concurrence employés par différents pays de l’OCDE pour l’évaluation des alliances.

¹⁵⁵

Competition Commission of India, *Etihad/Jet Airways* (2013).

Tableau 2. Instruments de mise en œuvre du droit de la concurrence appliqués dans des pays de l'OCDE	
Australie	<p>Fusions : contrôle des fusions si l'alliance prévoit l'acquisition d'actions ou d'actifs (pas de critère du contrôle).</p> <p>Immunité : si l'alliance est restrictive, demande d'autorisation (immunité) à l'ACCC.</p> <p>Ententes : Mesures <i>ex post</i> de lutte contre les ententes en application du droit des ententes en dernier recours.</p>
Canada	<p>Fusions : contrôle des fusions si l'opération tombe sous le coup d'une définition plus large des fusions (prise de participation importante).</p> <p>Ententes : sinon, surveillance en vertu des dispositions relatives aux accords entre concurrents, sans mécanisme d'exemption particulier.</p>
Chili	<p>Fusions : toute alliance faisant l'objet d'une notification spontanée en vue d'un contrôle des fusions (pas de critère du contrôle).</p> <p>Ententes : sinon, surveillance <i>ex post</i> en vertu des dispositions relatives aux accords restrictifs.</p>
Corée du Sud	<p>Fusions : contrôle des fusions si l'alliance remplit les critères relatifs aux fusions (critère du contrôle).</p> <p>Immunité : régime d'immunité pour les alliances restrictives – demande examinée et immunité accordée par la KFTC et le ministère de l'Aménagement du territoire, des Transports, et des Affaires maritimes.</p> <p>Ententes : en l'absence d'immunité, application <i>ex post</i> de mesures de lutte contre les ententes en application des dispositions relatives aux accords restrictifs.</p>
États-Unis	<p>Fusions : contrôle des fusions si l'alliance est une coentreprise de longue durée entre concurrents (pas de critère du contrôle, exemption si la seule finalité de l'alliance est l'investissement).</p> <p>Immunité : régime d'immunité : sur demande de l'intéressé – évaluation du ministère des Transports, qui statue.</p> <p>Ententes : en l'absence d'immunité pour les fusions, application <i>ex post</i> de mesures de lutte contre les ententes en applications du droit des ententes et des lignes directrices horizontales.</p>
Israël	<p>Fusions : contrôle des fusions si l'alliance est une coentreprise qui respecte les seuils applicables aux fusions (la prise d'une participation minoritaire peut tomber sous le coup de cette procédure).</p> <p>Autorisation : une demande d'autorisation préalable est obligatoire si l'accord est restrictif. Évaluation et autorisation du directeur général de l'Autorité israélienne de la concurrence ou du Tribunal de la concurrence.</p> <p>Exemption par catégorie/autoévaluation : une autorisation préalable n'est pas nécessaire si l'alliance tombe sous le régime de l'exemption par catégorie pour les accords entre transporteurs aériens, qui dispense certaines activités des alliances (comme les programmes voyageur fréquent communs ou le partage de code) sur la foi d'une autoévaluation.</p> <p>Ententes : en l'absence d'autorisation, application <i>ex post</i> de mesures de lutte contre les ententes en vertu des dispositions relatives aux accords restrictifs.</p>
Japon	<p>Fusions : contrôle des fusions si l'alliance remplit les critères de définition des fusions (la prise d'une participation minoritaire peut tomber sous le coup de cette procédure).</p> <p>Immunité : régime d'immunité pour les alliances entre compagnies aériennes : évaluation et autorisation du ministère de l'Aménagement du Territoire, des Infrastructures, des Transports et du Tourisme.</p> <p>Ententes : sinon, application <i>ex post</i> de mesures de lutte contre les ententes en cas de restriction déraisonnable des échanges.</p>

Mexique	<p>Fusions : contrôle des fusions si l’alliance respecte les seuils établis pour les fusions (pas de critère du contrôle, prise de participation minoritaire).</p> <p>Ententes : application <i>ex post</i> de mesures de lutte contre les fusions en dernier recours en application du droit des ententes, sans mécanisme d’exemption particulier.</p>
Nouvelle-Zélande	<p>Fusions : contrôle des fusions si l’alliance est une coentreprise comportant l’acquisition d’actifs ou d’actions (pas de niveau de contrôle ou de participation minimum).</p> <p>Autorisation : si l’alliance concerne les prix ou les capacités, demande d’autorisation au ministère des Transports, qui l’examine et qui statue.</p> <p>Ententes : en l’absence d’autorisation, application <i>ex post</i> dans le but d’interdire les pratiques commerciales restrictives.</p>
Turquie	<p>Fusions : contrôle des fusions si l’alliance est une coentreprise à part entière (critère du contrôle).</p> <p>Exemption : possibilité de présenter une demande à l’autorité de la concurrence pour une exemption individuelle.</p> <p>Ententes : en l’absence d’exemption, application <i>ex post</i> de mesures de lutte contre les ententes en applications des dispositions relatives aux accords restrictifs.</p>
Union européenne, Islande, Norvège, Suisse¹⁵⁶	<p>Fusions : contrôle des fusions uniquement si l’alliance est une coentreprise à part entière (critère du contrôle).</p> <p>Ententes /autoévaluations : autoévaluations en vertu du droit des ententes et des directives horizontales, et application <i>ex post</i> de la réglementation dans le cas d’un accord restrictif.</p>

114. Que l’on se trouve dans un régime de répression des ententes, d’immunité ou de contrôle des fusions, le plus important est que les alliances internationales entre compagnies aériennes soient soumises à un contrôle des autorités compétentes et soient tenues de prendre des mesures correctives lorsque cela est nécessaire pour préserver le jeu de la concurrence. Ces trois approches visent toutes à tracer une ligne (ténue) entre les avantages économiques et les problèmes inhérents aux alliances conclues dans le transport aérien assimilables à ceux posés par les ententes. Ces approches se différencient cependant en ce qui concerne la norme de contrôle des fusions à laquelle elles obéissent, la procédure suivie, le moment où elles interviennent, les mesures correctives qu’elles permettent d’imposer et les résultats découlant de chacune d’elles¹⁵⁷. Les compagnies aériennes membres d’une alliance doivent donc jongler avec divers régimes de concurrence pour avoir l’assurance de la légalité de leurs activités communes et internationales. L’efficacité des mesures de mise en œuvre du droit de la concurrence peut être compromise si des décisions divergentes ou incompatibles sont prises s’agissant de la même alliance. En raison de cette diversité, une coopération entre les autorités de la concurrence et les instances de réglementation, ainsi que l’examen, par les États de solutions de remplacement aux clauses des ASA qui restreignent les prises de participation s’imposent encore plus¹⁵⁸.

¹⁵⁶ Accord sur l’espace économique européen, Partie IV, chapitre premier pour l’Islande et la Norvège, et Accord entre la Confédération suisse et la Communauté européenne sur le transport aérien, articles 8 à 11 pour la Suisse.

¹⁵⁷ Pour une comparaison détaillée des régimes appliqués aux alliances par l’UE et les États-Unis, voir, par exemple, le document EU/DOT Alliance Report (2010).

¹⁵⁸ L’UE et les États-Unis, par exemple, coopèrent étroitement par un travail de surveillance et de mise en commun de leurs expériences en matière de mise en œuvre du droit de la concurrence. En 2010, la Commission européenne et le ministère américain des Transports ont publié conjointement le document

iv. *Quelles décisions et mesures correctives sont appliquées aux alliances entre compagnies aériennes ?*

115. Selon le régime de mise en œuvre du droit de la concurrence en vigueur, les décisions et jugements rendus à l'égard d'alliances peuvent être les suivants : autorisation d'une fusion, octroi d'une immunité, exemption des règles de concurrence, envoi d'une lettre d'intention ou convention d'expédient. Bien que de nature différente, toutes les décisions intéressant les alliances poursuivent le même objectif principal : peser les avantages et les inconvénients de l'alliance examinée, et définir les mesures correctives, les conditions ou les engagements qui s'imposent pour remédier aux problèmes de concurrence.

116. Les mesures correctives que doivent prendre les alliances sont, pour une grande part, analogues à celles imposées dans le cas des fusions, et sont principalement des mesures structurelles telles que la cession de créneaux et de portes d'embarquement. Il peut s'y ajouter des mesures comportementales, notamment l'obligation de mettre à la disposition des compagnies aériennes non participantes et des nouvelles venues certains intrants (comme l'accès aux radiales) ou informations (codes et combinabilité tarifaire, par exemple). À titre de mesures correctives visant spécifiquement les alliances, plusieurs pays ont instauré des exclusions qui obligent les compagnies participantes à exclure certaines liaisons de leur alliance¹⁵⁹. Sont généralement exclues les lignes entre aéroports-pivots ou les lignes exploitées en commun sur lesquelles les parties se trouveraient, du fait de l'existence de l'alliance, en position de force¹⁶⁰. Contrairement aux cessions, qui supposent de transférer un actif à une tierce partie concurrente, les liaisons exclues restent aux mains des compagnies membres, qui sont simplement empêchées de coopérer ou d'intégrer leurs activités sur ces lignes.

117. Ce qui fait principalement débat aujourd'hui, ce sont l'adéquation et l'efficacité des mesures correctives imposées aux alliances. La conception de mesures correctives appropriées, efficaces et proportionnées est une tâche délicate pour les autorités compétentes, surtout compte tenu de l'imbrication et de la nature dynamique du secteur, et de la complexité des stratégies et des modèles économiques des compagnies aériennes et de leurs alliances. Il est largement admis que les mesures correctives peuvent mettre fin à des problèmes de concurrence qui se posent sur des liaisons aériennes ou dans des aéroports-pivots lorsque l'alliance a pour effet de faire monter les prix ou d'empêcher l'accès à des intrants essentiels. Dans le même temps cependant, les mesures correctives peuvent amoindrir les gains d'efficacité et les synergies engendrés par l'alliance en forçant les parties à rester concurrentes sur certains marchés tout en s'alliant sur d'autres marchés¹⁶¹. Une analyse coûts-avantages des mesures correctives est donc indispensable.

118. Le principe de neutralité du vol s'est imposé depuis peu comme une condition *sine qua non* pour obtenir l'autorisation d'une alliance ou l'immunité, et passe aux yeux de certains pour être « l'évolution la plus importante survenue dans le transport aérien depuis l'invention de l'avion à réaction »¹⁶². Cette neutralité a été évoquée pour la première fois par les membres de SkyTeam Delta, Northwest, Air France et KLM, dont l'alliance s'est ainsi vue accorder l'immunité par le ministère américain des

EU/DOT Alliance Report (2010). Pour ce qui est des répercussions des ASA, voir plus haut la section 1.1. consacrée la (dé)réglementation du transport aérien, et Havel (2009).

¹⁵⁹ Par exemple le Canada et les États-Unis.

¹⁶⁰ Ainsi, dans l'ordonnance finale rendue par le ministère américain des Transports à l'encontre de Delta Air Lines, Air France, KLM, CSA Czech Airlines et Alitalia (2002), les liaisons entre Atlanta/Cincinnati et Paris CDG (trois aéroports-pivots d'Air France ou de Delta) ont été initialement exclues de l'alliance pour les clients sensibles au facteur temps des points de vente américains.

¹⁶¹ Gillespie et Richard (2011) pt. 7 et IATA (2011).

¹⁶² Guest (2011).

Transports¹⁶³. Dans une coentreprise obéissant au principe de neutralité du vol, peu importe aux compagnies aériennes alliées de savoir laquelle d'entre elles transporte les voyageurs et gagne de l'argent sur le vol, les compagnies concernées ayant conclu une alliance de longue haleine portant sur le partage des coûts et des recettes. Cette neutralité est un moyen d'inciter les compagnies aériennes alliées à porter principalement leurs efforts sur l'amélioration des réseaux, des horaires, etc. au niveau de leur coentreprise plutôt que sur l'augmentation de leurs recettes au niveau individuel. Cela permet d'optimiser les synergies et les gains d'efficacité de l'alliance, au bénéfice des consommateurs. L'octroi d'une immunité ou l'autorisation des coentreprises selon le principe de la neutralité du vol constitue le signe le plus évident que les autorités compétentes se soucient désormais davantage de la concurrence entre les alliances que de la concurrence entre les compagnies aériennes¹⁶⁴. La tendance étant de plus en plus à une intégration croissante des alliances et chaque alliance étant à géométrie variable, il reste à vérifier si cette neutralité suffira à garantir globalement une concurrence effective entre les alliances.

b. Fusions

119. Il sera question, dans cette section, des fusions horizontales qui vont au-delà des alliances, c'est-à-dire essentiellement des fusions complètes ou des acquisitions d'une participation majoritaire (les unes et les autres seront désignées ci-après par le vocable « fusion »). Les conditions contenues dans les accords « ciel ouvert » (ASA) conduisent à distinguer les fusions nationales des fusions internationales. Pour les raisons mentionnées plus haut (voir le point 1.2.b.), les fusions internationales – à savoir les fusions entre des transporteurs de pays différents – sont rares et difficiles à réaliser dans le transport aérien. Cela explique également pourquoi les compagnies aériennes restent nationales et se développent généralement à l'échelle internationale en formant des alliances. Les fusions dites nationales, quant à elles, désignent les fusions entre deux transporteurs d'un même pays (ou battant le même « pavillon »)¹⁶⁵, même si leur rayon d'action géographique peut être important et comporter des liaisons nationales, régionales et internationales. Il peut arriver que des fusions nationales justifient un contrôle de la part des autorités de la concurrence et qu'elles fassent autant la une de l'actualité mondiale que les fusions internationale, comme cela a été le cas de l'autorisation récente des fusions US Airways/American Airlines et Aegan Airlines/Olympic Air¹⁶⁶.

120. Les premières grandes fusions internationales entre compagnies aériennes remontent à celle d'Air France et de KLM qui a eu lieu en 2004 au moment de la libéralisation complète du marché du

¹⁶³ L'idée d'une neutralité des clients par rapport à la compagnie exploitant le vol qu'ils empruntent a été avancée pour la première fois par les membres de SkyTeam Delta, Northwest, Air France et KLM et entérinée dans l'ordonnance finale rendue par le ministère américain des Transports dans l'affaire Delta, Northwest, Air France, KLM, Alitalia, Czech Airlines (2008). Cette neutralité a permis aux compagnies aériennes d'obtenir une immunité du ministère américain des Transports, qui avait rejeté le plan d'alliance lors d'une décision antérieure : US DOT Final Order in Delta, Northwest, Air France, KLM, Alitalia, Czech Airlines (2006).

¹⁶⁴ Le développement de la concurrence entre les alliances est l'une des raisons pour lesquelles le ministère américain des Transports a accordé l'immunité aux termes de son ordonnance finale concernant American Airlines, British Airways, Iberia, Finnair, Royal Jordanian Airlines (2010). Il voulait par là permettre à Oneworld de mieux concurrencer SkyTeam et Star Alliance. Voir aussi Reitzes et Moss (2008), qui se sont penchés sur les questions soulevées par la concurrence entre alliances.

¹⁶⁵ Fait d'être détenu ou contrôlé par l'État ou des ressortissants du même pays.

¹⁶⁶ United States District Court for the District of Columbia decision, *United States of America, et al. v. US Airways and AMR Corporation* (2014) et décision de la Commission européenne, *Aegean Airline/Olympic Air II* (2013). Pour plus de détails sur les fusions récentes, voir notamment les contributions préparées par les délégations de pays de l'OCDE pour la présente table ronde (contributions du Canada, du Chili, des États-Unis, de l'Inde, du Royaume-Uni, etc.).

transport aérien au sein de l'UE¹⁶⁷. Les fusions multinationales reposent souvent sur une structure d'entreprise qui préserve la nationalité des compagnies concernées :

- la fusion Air France/KLM couvre des liaisons et des vols transatlantiques ; la France et les Pays-Bas avaient chacune conclu des accords « ciel ouvert » avec les États-Unis. L'opération a été structurée de manière à préserver les droits de trafic revenant à chaque compagnie en vertu des accords bilatéraux signés par son pays respectif¹⁶⁸. Plusieurs autres fusions intra-UE ont suivi, notamment entre Lufthansa et Swiss, Lufthansa et Austrian Airlines, Lufthansa et Brussels Airlines, British Airways et Iberia.
- Hors de l'UE, la fusion LAN/TAM (2011) est la seule grande fusion internationale entre compagnies aériennes qui ait eu lieu dernièrement. Elle s'est matérialisée par la prise de contrôle totale de TAM (principal transporteur du Brésil) par LAN (transporteur national du Chili). Là encore, l'opération a été structurée de manière à préserver les droits de trafic acquis par TAM aux termes des ASA bilatéraux conclus par le Brésil¹⁶⁹.

121. L'évaluation de l'impact des fusions internationales sur la concurrence ressemble dans une large mesure à celle de l'impact des alliances internationales : en règle générale, les autorités de la concurrence repèrent les marchés exploités en commun, déterminent si l'entité issue de la fusion jouira d'une position de force sur ces marchés, et soupèsent les effets anticoncurrentiels ou les gains d'efficacité susceptibles de découler de la fusion¹⁷⁰. Il est plus facile de repérer les gains d'efficacité lorsque la fusion a pour effet de regrouper les réseaux complémentaires de compagnies aériennes et non les liaisons communes¹⁷¹. Des décisions récentes concernant des fusions « nationales » révèlent que les liaisons communes constituent le premier sujet de préoccupation des autorités de la concurrence. Dans le cas de la fusion US Airways/American Airlines, le ministère américain de la Justice a répertorié les risques d'effets unilatéraux et d'effets coordonnés sur un grand nombre de liaisons communes ainsi qu'au Reagan National Airport, avant de conclure que les gains d'efficacité susceptibles d'être répercutés sur les passagers ne seraient pas suffisants. Les compagnies aériennes et le ministère américain de la Justice sont toutefois parvenus à un règlement, qui prévoyait d'importantes mesures correctives, aux termes duquel la fusion a été autorisée. Ce règlement visait à faciliter l'accès des transporteurs à bas coût aux principaux aéroports limités en nombre de créneaux et de portes d'embarquement¹⁷². Concernant la même fusion, la

¹⁶⁷ La libéralisation a fait suite à l'adoption d'un troisième train de mesures législatives. L'article 4(2) du Règlement 2407/92 a établi à l'échelle de l'UE une règle sur la nationalité des actionnaires concernant les droits de trafic à l'intérieur de l'UE.

¹⁶⁸ La structure retenue pour la fusion comportait plusieurs dispositions en matière d'organisation et d'actionnariat, ainsi que la création de la société holding Air France/KLM.

¹⁶⁹ Avec cette fusion, les actionnaires majoritaires de LAN ont acquis 70 % du capital de LATAM et le poste de président-directeur général, tandis que les actionnaires majoritaires de TAM ont conservé 80 % des actions avec droits de vote de TAM pour que les règles du Brésil relatives aux participations étrangères soient respectées (participations plafonnées à 20 %).

¹⁷⁰ Pour une analyse de ces problèmes de concurrence et de la question des gains d'efficacité, voir plus haut le point 3.2.a.

¹⁷¹ Ce qui explique, par exemple, pourquoi le ministère américain de la Justice a approuvé la fusion United/Continental (qui regroupait des réseaux largement complémentaires – voir USA DOJ, Press Release, (2010)), alors qu'il s'est opposé au projet de fusion United/US Airways (voir également USA DOJ, Press Release, (2001)). Pour plus de détails, on se reportera au document OECD (2011), Latin American Competition Forum, pp 105-106.

¹⁷² Les créneaux détenus aux aéroports Reagan National et LaGuardia ont été vendus à Southwest, Virgin America et JetBlue. Voir : <http://www.businessweek.com/news/2014-03-10/american-slots-at-reagan-laguardia-sold-for-425-million-1>.

Commission européenne a décelé un risque de monopole sur une liaison commune. Elle a assorti son autorisation d'une batterie de mesures correctives du fait que les gains d'efficacité n'auraient pas été répercutés sur les passagers de cette ligne. S'agissant de la fusion Aegan/Olympic, certains observateurs se sont inquiétés d'effets anticoncurrentiels sur les liaisons communes, mais la Commission a donné son feu vert, estimant cette crainte non fondée¹⁷³.

122. Le jugement rendu par le Tribunal de la concurrence du Chili à propos de la fusion LAN/TAN montre lui aussi combien il est difficile, pour évaluer l'impact des fusions internationales entre compagnies aériennes, de ne pas se limiter aux liaisons communes, comme on le voit succinctement dans l'encadré 5 ci-dessous.

Encadré 5. LAN/TAM: illustration d'une évaluation dynamique et sectorielle de l'impact d'une fusion internationale entre compagnies aériennes sur la concurrence

En janvier 2011, le Tribunal de la concurrence du Chili (TDLC) a approuvé une fusion consistant en la prise de contrôle de TAM par LAN sous la forme d'un échange d'actions pour former la compagnie aérienne LATAM, la plus grande de l'Amérique latine.

Pour évaluer les effets anticoncurrentiels de la fusion et les gains d'efficacité, et pour pouvoir concevoir des mesures correctives adaptées, le TDLC a tenu compte de diverses caractéristiques du secteur : liaisons communes ou non, dynamique du réseau, contacts multi-marchés, existence d'accords horizontaux et d'alliances.

Le TDLC a soulevé le risque d'un affaiblissement de la concurrence et d'effets anticoncurrentiels unilatéraux, notamment le risque d'une hausse tarifaire et d'une limitation de l'offre, par exemple sur la ligne commune Santiago-Sao Paulo et sur la ligne Santiago-Lima qui n'est pas exploitée en commun. Sur ces liaisons, la puissance de marché de la nouvelle compagnie serait accrue par le fait que les aéroports de Sao Paulo et Lima deviendraient des plateformes de ladite compagnie, ainsi que des points d'entrée et de sortie stratégiques en Amérique du Sud. Le TDLC a également considéré que la concurrence diminuerait sur plusieurs liaisons communes ou non à cause d'une amélioration de la connectivité pour la nouvelle compagnie. Les vols réguliers existants, directs et indirects, de LAN et TAM ainsi que leurs accords de partage de code avec d'autres transporteurs offriraient à la nouvelle compagnie une position dominante sur les liaisons entre Santiago et l'Europe. Les contacts multi-marchés, le comportement collusoire affiché par LAN dans le passé et la fragmentation de l'espace aérien sud-américain ont conforté le TDLC dans sa crainte que la fusion ne fasse naître des obstacles à l'entrée et ne donne lieu à des effets coordonnés.

D'un autre côté, le TDLC a considéré que cette fusion représenterait aussi un mouvement naturel dans une industrie de réseau ; elle pourrait améliorer sensiblement la connectivité du Chili et déboucher sur la création d'une compagnie aérienne plus efficace et mieux connectée. Des gains d'efficacité pouvaient être attendus des synergies de recettes induites par une meilleure offre (grâce notamment à l'amélioration des programmes voyageur fréquent et des offres de sièges), l'ouverture de nouvelles liaisons rentables et une meilleure connectivité pour les voyageurs. De même, des gains d'efficacité pourraient être enregistrés avec les synergies de coûts découlant de la mise en commun d'achats et de services.

Après avoir analysé ces effets négatifs sur la concurrence et positifs sur l'efficacité, le TDLC a approuvé la fusion au prix d'un important train de mesures correctives destiné à faciliter l'entrée sur le marché de nouveaux concurrents, à prévenir les comportements unilatéraux abusifs et à limiter les risques de coordination. Ces sanctions, d'ordre structurel et comportemental, incluaient la cession de créneaux, l'extension des programmes voyageur fréquent, des restrictions concernant les horaires et l'obligation, pour les parties, d'abandonner une de leurs alliances et de ne pas adhérer à l'alliance dont faisait partie Avianca, le plus proche concurrent des parties en Amérique latine.

La fusion a fait l'objet d'examen supplémentaires de la part de la Cour suprême et de la Cour constitutionnelle du Chili, ainsi que des autorités brésiliennes¹⁷⁴. Les tribunaux du Chili ont confirmé le jugement du TDLC, et l'Autorité de la concurrence du Brésil a imposé des mesures correctives conformes à celles prévues par le TDLC.

¹⁷³ Décision de la Commission européenne, *Aegean Airline/Olympic Air II* (2013).

¹⁷⁴ Le projet de fusion a été examiné par le CADE et approuvé par les services chargés de la concurrence des ministères brésiliens de la Justice et des Finances.

123. Les mesures correctives adoptées sont influencées par le fait que les fusions sont, dans le transport aérien, la forme de concentration la plus intégrée et la plus durable, par opposition aux alliances, au sein desquelles le niveau de coopération et d'intégration peut varier. Dans le cas des alliances, les compagnies aériennes peuvent être à la fois alliées et concurrentes. Par conséquent, beaucoup de pays remédieront aux problèmes de concurrence posés par les alliances en excluant les liaisons communes et en forçant les compagnies membres à rester concurrentes sur ces liaisons. Les liaisons exclues resteront aux mains des compagnies respectives. Dans le cas des fusions, comme celles entre Air France et KLM, US Airways et American Airlines, ou LAN et TAM, les compagnies concernées ne prennent plus leurs décisions commerciales séparément et cessent définitivement de se faire concurrence. C'est pourquoi les autorités de la concurrence à travers le monde tendent à adopter systématiquement des mesures correctives structurelles, tels que la cession de créneaux, de liaisons aériennes et de portes d'embarquement (aux aéroports saturés) pour parer aux risques posés par les fusions pour la concurrence. Les cessions sont la façon la plus directe de permettre à des tierces parties de se développer ou à des nouveaux venus d'entrer sur le marché, tout comme les fusions horizontales entre compagnies aériennes sont la façon la plus directe d'éliminer un concurrent des marchés. Dans la plupart des affaires de fusion, les autorités imposent, parallèlement aux cessions structurelles, des mesures comportementales – comme l'obligation, pour les compagnies aériennes qui fusionnent, de garantir la combinabilité tarifaire, l'accès à des programmes voyageur fréquent et à des circuits de distribution, ou des limitations de capacités ou de prix –, autant de moyens qui aident à assurer la viabilité des nouveaux venus.

124. L'efficacité des mesures comportementales, y compris des cessions de créneaux, est parfois contestée parce qu'elles ne produisent pas toujours les effets souhaités à l'entrée des marchés ou en faveur de la concurrence. Selon une étude réalisée *ex post* sur la fusion Air France/KLM, ce rapprochement, malgré les importantes mesures correctives imposées, a lésé les consommateurs et a eu pour effet de réduire le surplus social global¹⁷⁵. Ce constat devrait inciter les autorités de la concurrence à assurer un suivi des mesures correctives imposées dans les affaires de fusions, et à évaluer régulièrement les retombées socioéconomiques des fusions¹⁷⁶. Dans les pays où les fusions sont suivies par les autorités de la concurrence et les alliances par les autorités du transport (en vertu du régime de l'immunité), il est capital que ces autorités coopèrent pour éviter les divergences entre les décisions concernant les fusions et celles relatives aux alliances¹⁷⁷.

c. Ententes et restrictions horizontales

125. Depuis la libéralisation du transport aérien, les compagnies aériennes peuvent fixer leurs tarifs et leurs horaires comme elles l'entendent, et choisir la stratégie commerciale qui leur convient pour livrer concurrence sur les marchés du transport aérien. Aujourd'hui, la plupart de ces marchés sont extrêmement concentrés (oligopolistiques) après des décennies de faillites, de fusions et d'alliances. Sauf si les compagnies aériennes bénéficient d'une immunité ou d'une autorisation leur permettant d'exercer certaines pratiques de collusion, elles sont soumises au droit des ententes et aux mesures de mises en œuvre prises, par exemple, à l'encontre des compagnies qui s'entendent sur des paramètres de la concurrence comme les

¹⁷⁵ Brueckner et Pels (2005). La fusion a rapproché non seulement Air France et KLM mais aussi les anciennes alliances SkyTeam et Northwest-KLM dont les deux compagnies étaient membres.

¹⁷⁶ Bilotkach et Lakew (2014) estiment que la concentration dans le secteur du transport aérien fait plus de tort aux consommateurs des petites communautés.

¹⁷⁷ Si la surveillance et les mesures correctives de la part des autorités de la concurrence devenaient plus rigoureuses, les compagnies aériennes, pour contourner le système, pourraient constituer une coentreprise restant en-deçà des seuils de contrôle des fusions afin de remplir les critères qui régissent l'examen des alliances par l'autorité des transports. De ce fait, on ne saurait artificiellement tracer de ligne de partage entre les alliances et les fusions dès lors qu'il s'agit d'en évaluer l'impact à l'aune des règles de concurrence.

tarifs, les horaires, la production, les capacités ou d'autres données essentielles, ainsi que sur la répartition des marchés et des clients entre elles.

126. *Application du droit des ententes.* Ces dernières années ont été marquées par l'affaire de l'entente sur les surtaxes de carburant à laquelle ont participé quelque 20 compagnies aériennes à travers le monde. Des autorités de la concurrence du monde entier, de celle de la Nouvelle-Zélande à celle l'Union européenne en passant par les autorités américaines, ont enquêté sur cette entente. Les compagnies participantes qui ne bénéficiaient pas d'une immunité ou d'une amnistie (pour avoir dénoncée l'entente) ont fait l'objet de sanctions, notamment d'amendes pour un total de 1.6 milliard USD aux États-Unis et de 799 millions EUR (1.1 milliard USD) dans l'Union européenne¹⁷⁸. Ces transporteurs font également face à des poursuites au civil. Cette entente visait pour une grande part le fret aérien (transport de marchandises), mais certaines compagnies ont également été accusées de collusion pour l'application de surtaxes de carburant sur les marchés de transport de voyageurs¹⁷⁹. Cette affaire est révélatrice non pas d'une collusion sur le prix final mais de la capacité de compagnies aériennes à s'entendre pour majorer leur marge commerciale sur un intrant (le carburant), tout en maintenant une différenciation des prix facturés aux clients. Cette affaire met également en évidence l'ampleur des ententes sur les prix qui peuvent être conclues dans le transport aérien, tant d'un point de vue géographique que du nombre de transporteurs impliqués¹⁸⁰.

127. Comme on l'a vu au point 3.2.a, les alliances entre compagnies aériennes peuvent aussi être reconnues comme des accords restrictifs lorsqu'elles prévoient, par exemple, une coordination en matière tarifaire, d'horaires et de capacités, ou un partage des recettes et des bénéfices. Les alliances de ce genre peuvent être assujetties aux mesures de lutte contre les ententes et aux sanctions applicables, sauf si elles bénéficient d'une dérogation au droit de la concurrence ou d'une immunité. L'Afrique du Sud possède une jurisprudence instructive sur le traitement réservé aux alliances selon le droit des ententes.

¹⁷⁸ Les compagnies suivantes ont fait l'objet d'une enquête de la Commission européenne : Air Canada, Air France-KLM, British Airways, Cathay Pacific, Cargolux, Japan Airlines, LAN Chile, Lufthansa et Swiss, Martinair, SAS, Swiss, Singapore Airlines et Qantas.

¹⁷⁹ En 2012, au Royaume-Uni, l'OFT (désormais appelé CMA) a rendu une décision selon laquelle British Airways et Virgin Atlantic se livraient à des pratiques anticoncurrentielles par l'application de surtaxes de carburant aux voyageurs des vols long-courriers. British Airways a écopé d'une amende de 58.5 millions GBP, tandis que Virgin a échappé aux amendes en participant au programme de clémence de l'OFT. Voir la décision de l'OFT, *British Airways and Virgin Atlantic* (2012). La Commission sud-africaine de la concurrence a pris une mesure similaire à l'encontre de South African Airways, SA Airlink, et South African Express Airways, qui s'étaient concertées pour appliquer une surtaxe de carburant aux services de transport de passagers. Une ordonnance d'expédient a été approuvée par le Tribunal de la concurrence, qui leur a imposé des engagements et des amendes. Voir la décision rendue par le Tribunal de la concurrence sud-africain dans l'affaire *Competition Commission v. South African Airways, SA Airlink and South African Express Airways* (2006).

¹⁸⁰ Pour une analyse plus complète, voir LeClair (2012).

Encadré 6. SAA/Lufthansa : application du droit des ententes à l'encontre d'une alliance ne bénéficiant pas d'une exemption

South African Airways (SAA) a sollicité en 1999 une exemption pour un accord bilatéral passé avec Qantas¹⁸¹. SAA et Qantas ont ainsi été exemptées de l'application du droit des ententes, exemption qui a ensuite été renouvelée à plusieurs reprises, et pour la dernière fois en 2013¹⁸².

Pendant l'examen de la demande déposée par SAA/Qantas, la Commission de la concurrence a découvert que SAA avait conclu plusieurs autres accords bilatéraux, pour lesquels elle n'avait sollicité aucune exemption. Une enquête distincte a été ouverte à propos de ces accords préexistants. La Commission a découvert que l'un de ces accords bilatéraux plus anciens régissait les relations entre la Lufthansa et SAA, notamment les réunions et les communications relatives aux changements tarifaires et à l'harmonisation des prix sur les vols que les deux compagnies assuraient conjointement entre le Cap/Johannesburg et Francfort.

En 2006, la Commission de la concurrence s'est prononcée contre l'accord bilatéral entre SAA et la Lufthansa. Au moyen d'ordonnances d'expédient, la Commission a imposé des sanctions et des engagements aux deux parties. Les engagements comprenaient l'obligation de mettre sur pied des programmes de conformité, et l'interdiction de se concerter avec les compagnies aériennes concurrentes sur les prix. Les ordonnances d'expédient ont été approuvées aux termes d'un jugement rendu par le Tribunal de la concurrence en juillet 2006¹⁸³.

128. *Facilitateurs de collusion.* Trois caractéristiques du secteur du transport aérien peuvent faciliter les actes de collusion et exiger un contrôle des autorités de la concurrence : i) les contacts multi-marchés¹⁸⁴, ii) l'IATA, association professionnelle mondiale des transporteurs aériens, et iii) les plateformes informatiques sophistiquées employées par les compagnies aériennes pour la tarification et la commercialisation, comme ATPco, Innovata et OAG.

129. Les contacts multi-marchés désignent une situation économique dans laquelle deux entreprises ou plus se font concurrence sur différents marchés à divers degrés. Imaginons que les compagnies A et B sont concurrentes sur la ligne Bruxelles-New York et la ligne Paris-Chicago. La compagnie A détient une part plus grande sur le premier marché et la compagnie B une part plus grande sur le second marché. Les compagnies A et B peuvent donc être en contact d'une manière régulière et en différents endroits. Cette situation multi-contacts peut donner lieu à un phénomène dit de « laisser-faire mutuel », c'est-à-dire à un amoindrissement de la concurrence du fait d'un sentiment de familiarité et grâce à des mesures d'incitation et de dissuasion réciproques¹⁸⁵. Si la compagnie A, par exemple, décide de faire une promotion sur le vol Bruxelles-New York, la compagnie B lui répondra peut-être en baissant ses prix sur la ligne Paris-Chicago, ce qui pourra représenter un coût pour elle. Pour s'éviter une guerre des prix sur tous les marchés, les deux compagnies choisiront peut-être de se livrer à une concurrence moins effrénée sur chacun de ces marchés¹⁸⁶.

¹⁸¹ Voir la Loi de 1998 sud-africaine sur la concurrence, article 10.

¹⁸² Concernant le dernier renouvellement de l'exemption, voir la décision rendue par la Commission de la concurrence sud-africaine concernant la Notice 127 de 2013.

¹⁸³ Afrique du Sud, décisions respectivement rendues par le Tribunal de la concurrence dans les affaires *Competition Commission v. South African Airways* (2006) et *Competition Commission v. Lufthansa* (2006).

¹⁸⁴ Voir par exemple l'OCDE (1999).

¹⁸⁵ En d'autres termes, « la perspective de tirer d'une concurrence féroce un avantage sur un marché peut être mise en balance avec le risque que le concurrent ne prenne des mesures de rétorsion sur d'autres marchés ». Voir Edwards, C. (1965), Sénat des États-Unis, cité par Pettigrew, A. M., Thomas, H. et R. Whittington (2006), *Handbook of Strategy and Management*, Sage; et http://lexicon.ft.com/term?term=multi_market-competition.

¹⁸⁶ Prince et Simon (2009).

Les contacts multi-marchés peuvent donc être à l'origine d'une réduction de la concurrence, y compris d'une hausse des tarifs et d'une baisse de la ponctualité, comme le montrent certaines études économiques¹⁸⁷.

130. L'Association du transport aérien international (IATA), association professionnelle pour les compagnies aériennes du monde entier, représente environ 240 transporteurs de passagers et de marchandises et approximativement 85 % du trafic aérien total¹⁸⁸. Elle a été fondée en 1945, avec pour première mission d'apporter un soutien technique à l'OACI. L'IATA a lancé un programme de conférences sur les tarifs et les horaires, notamment sur la fixation directe des prix, pour encourager la constitution d'un système interligne multilatéral entre les transporteurs. Ces conférences ont initialement obtenu une immunité de plusieurs autorités de la concurrence, dont celles de l'Australie, de l'Union européenne et des États-Unis. Mais, suite à des problèmes de concurrence croissants et d'un scepticisme de plus en plus fort quant au fait que la coordination des prix par l'IATA était encore justifiée et nécessaire, les demandes d'immunité déposées ont été rejetées à compter de 2008¹⁸⁹. En conséquence, l'IATA a adapté ses mécanismes de coordination et, aujourd'hui, les conférences tarifaires se limitent à préciser des points techniques pour faciliter l'interligne¹⁹⁰. Parallèlement, l'IATA joue un rôle clé dans l'amélioration des normes de sécurité, environnementales et techniques de la profession. Cependant, dès lors qu'elle a pour effet de rapprocher des compagnies concurrentes et qu'elle publie des normes communes, elle doit faire l'objet d'un contrôle des autorités de la concurrence. C'est particulièrement vrai lorsque l'IATA adopte des normes qui peuvent modifier le jeu de la concurrence. L'IATA, par exemple, a adopté dernièrement une « nouvelle capacité de distribution » (NDC), c'est-à-dire un nouveau modèle pour proposer des prix personnalisés aux usagers du transport aérien¹⁹¹. Grâce au sur-mesure, ce modèle devrait améliorer le niveau de satisfaction des clients, mais il risque aussi d'émousser la concurrence en rendant moins transparents et moins comparables les prix des services aériens. En outre, lorsqu'elle conçoit des normes pour le secteur, l'IATA doit éviter de créer des obstacles à l'entrée. Une façon de faciliter l'entrée sur un marché est de rendre les normes accessibles sans discrimination aucune¹⁹². Pour contrôler et gérer ces normes, certaines autorités de la concurrence et de la réglementation, comme le ministère américain des Transports,

¹⁸⁷ Miller (2010), Evans et Kessides (1994), et Prince et Simon (2009).

¹⁸⁸ À propos de l'IATA : <http://www.iata.org/about/Pages/index.aspx>.

¹⁸⁹ L'Union européenne (2006 et 2007), les États-Unis (2007) et l'Australie (2008) ont décidé de rejeter les demandes d'immunité. Voir l'IATA (2013), *Multilateral Interlining Without Antitrust Immunity: Adapting to a New Regulatory Environment*.

¹⁹⁰ Voir <http://www.iata.org/whatwedo/passenger/tariffs/pages/e-tariffs.aspx> pour les conférences sur la tarification en ligne et <http://www.iata.org/whatwedo/workgroups/Pages/tariff-conference.aspx> pour les conférences tarifaires.

¹⁹¹ La NDC offrira aux compagnies aériennes la possibilité de proposer des prix sur mesure et adaptés en fonction des informations recueillies sur les consommateurs. La résolution 787 de l'IATA vise à consacrer la norme XML comme norme technique et à instaurer cette NDC. Dans le document *Agreement Among Member Carriers of the International Air Transport Association Concerning an Agreement (Resolution 787) of the Passenger Services Conference, Order to Show Cause*, le ministère américain des Transports a approuvé l'adoption de la norme XML en tant que norme technique mais n'a pas prévu d'exemption pour la NDC, dont l'application pourrait exiger son approbation dans l'avenir.

¹⁹² En 2010, par exemple, la Commission européenne a revu ses règles d'évaluation des accords de coopération entre concurrents. Les principales mises à jour ont été apportées au chapitre sur la normalisation, sous la forme de lignes directrices permettant de s'assurer que, lorsqu'une norme aura été adoptée, l'accès à cette dernière se fera « dans des conditions équitables, raisonnables et non discriminatoires » (« *fair, reasonable and non-discriminatory terms* – FRAND ») ; voir Communiqué de presse de la Commission européenne.

ont mis en place un système de notification qui permet à l'autorité compétente de déterminer si les normes proposées sont dans l'intérêt du consommateur, tout en évitant de restreindre inutilement la concurrence¹⁹³.

131. Enfin, après la déréglementation des prix et des horaires, les compagnies aériennes ont produit leurs propres systèmes de tarification et de commercialisation, en s'appuyant souvent sur des plateformes informatiques sophistiquées. Pour la vente de billets, on trouve certaines de ces plateformes à divers niveaux, notamment en amont chez des sociétés de collecte de données (comme ATPco, OAG et Innovata), dans les systèmes intermédiaires de réservation informatisés (comme Amadeus, Sabre et Travelport) et en aval dans les agences de voyages (Expedia, Orbitz, etc.)¹⁹⁴. Une nouvelle génération de mécanismes de distribution de contenu tarifaire fait son apparition, comme en témoignent les nouveaux systèmes de réservation en direct des compagnies aériennes. Celles-ci ont également élaboré des mécanismes complexes de gestion de la recette unitaire et de discrimination par les prix pour optimiser les capacités utilisées. Dès 1992, le ministère américain de la Justice a accusé les compagnies aériennes d'entente sur les prix et de coordination multi-marchés au moyen d'ATPco, et il les a contraintes à modifier certains éléments du système¹⁹⁵. On voit par là qu'il est important de tenir ces plateformes sous surveillance et de se demander s'il y a lieu de faire jouer le droit de la concurrence. Une étude *ex post* réalisée sur un règlement du ministère américain de la Justice pose néanmoins la question de savoir s'il a effectivement entraîné une diminution du nombre d'actes de collusion : « les prix ont baissé en réponse à l'enquête (du ministère) mais ont augmenté une fois le règlement conclu, tandis que le nombre de billets vendus a diminué. L'ampleur des contacts multi-marchés également diminué pour regagner ensuite en importance. L'affaire ATP a eu, au mieux, un effet temporaire sur le comportement collusoire des compagnies aériennes¹⁹⁶. » Aujourd'hui, la complexité croissante et la rapidité des plateformes de commercialisation, surtout si elles sont partagées, détenues ou utilisées par des transporteurs concurrents, rendent difficile l'intervention des autorités et l'évaluation de leur impact sur la concurrence. Souvent, ces plateformes ont la capacité de produire des gains d'efficacité et des avantages pour les consommateurs. La preuve de ces avantages doit être faite et il convient de les soupeser au regard des restrictions possibles de la concurrence. En l'absence d'entente flagrante au moyen de ces plateformes, le critère qu'il conviendrait généralement de retenir consisterait à déterminer si les prétendus gains d'efficacité et avantages pour les consommateurs pourraient (ou non) être obtenus par des moyens moins restrictifs.

¹⁹³ Le ministère américain des Transports a adopté un système à trois niveaux s'agissant des résolutions de l'IATA et des meilleures pratiques, en fonction du degré du risque qu'elles peuvent présenter pour la concurrence. Une règle purement technique, par exemple, sera classée dans la catégorie des règles à risque faible ou nul (niveau 1), tandis que les initiatives sensibles pour la concurrence et qui exigent une surveillance étroite, l'approbation des autorités ou une immunité tomberont dans la catégorie des actions à haut risque (niveau 3).

¹⁹⁴ La plupart des compagnies aériennes communiquent leurs tarifs et leurs horaires aux sociétés de collecte de données en temps réel. Ces sociétés vendent ensuite ces informations aux systèmes informatisés de réservation. Ces derniers fournissent les logiciels permettant de calculer et comparer les vols et les prix existants. Et les agences (agences en ligne comme Expedia ou agences classiques) se servent à leur tour des logiciels des systèmes informatisés de réservation.

¹⁹⁵ United States District Court for the District of Columbia, *United States of America v. Airline Tariff Publishing Company* (1994). Pour plus de détails, voir Borenstein (2004).

¹⁹⁶ Miller (2010).

3.3. *Pratiques unilatérales : exclusion/éviction dans le secteur du transport aérien*

132. Dans le secteur du transport aérien, les problèmes de concurrence sont plus souvent dus à des formes horizontales de coopération (alliances, ententes et fusions) qu'à des agissements unilatéraux. Il arrive toutefois que les compagnies aériennes adoptent des pratiques unilatérales qui sont préjudiciables aux consommateurs. En règle générale, ces comportements se divisent entre a) les stratégies d'éviction en matière de tarification et de vente et b) les restrictions à l'accès aux intrants essentiels.

133. De telles conduites ne peuvent tomber sous le coup du droit de la concurrence que si la compagnie occupe une position de force sur les marchés. Pour savoir si tel est le cas, il est nécessaire de définir avec soin les marchés pertinents. Ces marchés sont habituellement définis en fonction de l'origine et de la destination (méthode O&D)¹⁹⁷. Cependant, pour desservir nombre de liaisons et de paires de villes (situées notamment dans des régions de petites dimensions ou reculées), un seul transporteur suffit ; en conséquence, les autorités de la concurrence doivent examiner de près si l'absence de concurrence est due à des comportements d'exclusion de la part de cette compagnie aérienne, ou bien si elle s'explique simplement par une structure propre au secteur. En outre, la position de force de la compagnie aérienne en question devra être évaluée non seulement sur une liaison donnée, mais également au regard de son réseau et des alliances dont elle est membre.

a. *Stratégies d'exclusion en matière de tarification et de vente*

134. Le droit de la concurrence s'attaque depuis longtemps aux stratégies d'exclusion unilatérale que les plaignants dénoncent fréquemment même s'il est rare, aujourd'hui encore, de pouvoir parvenir à des constatations tangibles de la réalité de ces comportements. Deux catégories principales de ces stratégies ont suscité l'intérêt des autorités de la concurrence : les stratégies de prix d'éviction et les stratégies commerciales de fidélisation.

135. *Prix d'éviction.* La pratique de prix peu élevés par une compagnie aérienne occupant une position dominante peut attirer l'attention des autorités de la concurrence dès lors qu'elle lui permet d'exclure ou d'affaiblir ses concurrents, et que la compagnie en question est susceptible, de ce fait, d'appliquer par la suite des prix supraconcurrentiels. Ce qui semble être une saine concurrence par les prix à court terme pourra donc se révéler préjudiciable au consommateur à long terme.

136. Bien que la plupart des pays à travers le monde admettent que la pratique de prix d'éviction peut avoir des effets préjudiciables, il n'y a pas de consensus sur le critère juridique à employer. Toute la difficulté est en fait de tracer une ligne entre les pratiques d'éviction anticoncurrentielles et une concurrence effective par les prix. Les critères juridiques retenus pour établir cette distinction sont généralement variables et portent sur un ou plusieurs des axes de réflexion suivants¹⁹⁸ :

- La compagnie aérienne facture-t-elle des prix à perte ? Les autorités de la concurrence s'accordent à penser que la pratique de prix à perte est une composante essentielle des d'éviction. Cela étant la question de la valeur substitutive du coût à utiliser pour déterminer si un prix est réellement à perte ou non (comme les coûts évitables moyens ou les coûts variables moyens) suscite un débat animé. Deux facteurs rendent complexe l'évaluation du prix rapporté au coût particulièrement dans le secteur du transport aérien : une compagnie aérienne préférera peut-être vendre un billet à un prix fortement réduit (billet dit « *standby* ») plutôt que de laisser un siège vide. Comme l'ont fait observer MM. Areeda et Hovenkamp, « l'avion partira, que le siège soit

¹⁹⁷ Voir la section 3.1. concernant la définition du marché.

¹⁹⁸ Pour une analyse comparative récente des critères juridiques appliqués afin de déterminer la pratique de prix d'éviction, voir RIC (2012).

occupé ou non, et tout prix facturé au-dessus du coût du service fourni au passager supplémentaire fera de cette vente une opération rentable ». Par ailleurs, les coûts des compagnies aériennes sont pour une large part des frais fixes et courants, qui peuvent être répartis à travers le réseau (une radiale pourra être vendue au prix coûtant pour que la compagnie gagne plus d'argent sur les vols long-courriers partant de l'aéroport-pivot), ce qui complique le calcul et la répartition des coûts).

- La compagnie aérienne pourra-t-elle récupérer ses pertes (une fois que la concurrence aura été exclue ou affaiblie) ? Dans certains pays, comme aux États-Unis, la capacité d'une compagnie aérienne à récupérer ses pertes constitue une condition supplémentaire pour que la pratique de prix d'éviction puisse être considérée comme une monopolisation illégale¹⁹⁹. D'autres pays, comme ceux de l'UE, n'estiment pas que la récupération des pertes constitue une condition nécessaire²⁰⁰.
- A-t-on la preuve que le transporteur dominant applique une stratégie ou un mécanisme d'exclusion ? Il peut arriver que certains pays exigent, comme condition supplémentaire ou substitutive, que la stratégie d'exclusion de la part de la compagnie en cause soit démontrée²⁰¹.

137. Pour ce qui est des comportements unilatéraux des compagnies aériennes, la pratique des prix d'éviction est l'une des infractions au droit de la concurrence les plus couramment dénoncées quelles que soient les différences entre les critères juridiques utilisés²⁰². La jurisprudence montre qu'il est difficile d'enquêter sur ces pratiques et de les réprimer. L'avis rendu à cet égard en Allemagne par le *Bundeskartellamt* dans l'affaire *Lufthansa/Germania* reste une décision historique dans le secteur du transport aérien. Il montre par exemple qu'une vérification approfondie des faits est impérative pour intenter une action contre ce genre de pratiques. Il montre aussi que l'on peut conclure à l'existence d'un abus de position dominante même si les tarifs appliqués par la compagnie aérienne dominante semblent de prime abord plus élevés que ceux de son concurrent.

¹⁹⁹ US Supreme Court, *Brooke Group Ltd. v. Brown & Williamson Tobacco Corp.*, (1993).

²⁰⁰ Cour de Justice de l'Union européenne, *France Télécom SA contre Commission* (2009) et *AKZO contre Commission* (1991).

²⁰¹ Ibid.

²⁰² De 1993 à 1999, par exemple, le ministère américain des Transports a reçu 17 plaintes non officielles relatives à des pratiques de tarification et à des augmentations de capacités anticoncurrentielles de la part de transporteurs établis. Voir Oster et Strong (2001).

Encadré 7. Lufthansa – Pratique de prix d'éviction : analyse détaillée et comparative de politiques de tarification

En 2002, l'Autorité allemande de la concurrence (*Bundeskartellamt*) a condamné la Lufthansa pour avoir pratiqué des prix d'éviction sur les vols entre Francfort et Berlin, liaison sur laquelle la Lufthansa occupait une position dominante. Ces prix et la décision rendue concernaient principalement une clientèle d'affaires.

Jusqu'en 2001, la Lufthansa était le seul transporteur à assurer des vols réguliers sur la ligne Francfort-Berlin. L'aller simple se vendait 240 EUR. En 2001, Germania a commencé à proposer des billets entre Francfort et Berlin au prix de 99 EUR l'aller simple en classe économique flexible et assortis de restrictions mineures. À titre de parade, la Lufthansa a lancé un billet aller-retour au prix de 200 EUR, et Germania a répliqué en ramenant le prix de l'aller simple à 55 EUR. Mais, ce prix ne lui permettant pas de couvrir ses coûts, la compagnie a rétabli le prix du billet à 99 EUR, en même temps que la Lufthansa portait le prix de son aller simple à 105 EUR.

Si les offres de la Lufthansa et de Germania pour un aller simple se ressemblaient sur le plan du prix et des conditions de vente, celle de la Lufthansa comportait plus d'avantages et plus de services pour les clients, notamment des vols plus fréquents et un programme voyageur fréquent. L'Autorité de la concurrence en a déduit que le prix de la Lufthansa aurait dû dépasser celui de Germania d'au moins 35 EUR pour représenter une offre comparable au titre du rapport prix-performances : en facturant son billet 105 EUR, la Lufthansa ne couvrirait pas ses coûts totaux moyens par client payant. Cette pratique de prix à perte constituait un abus de position dominante parce que l'on pouvait prouver que ces prix s'inscrivaient dans une stratégie globale destinée à éliminer la concurrence. Si l'Autorité a conclu à l'existence d'une stratégie d'exclusion, c'est parce que la Lufthansa i) proposait ces nouveaux prix uniquement sur cette liaison, ii) s'était écartée de ses conditions de vente habituelles pour calquer celles appliquées par Germania, et iii) avait déjà recouru à une stratégie semblable dans le passé. L'Autorité a estimé en outre que la stratégie de la Lufthansa n'avait aucune justification objective parce qu'elle excluait simplement Germania du marché sans permettre à la Lufthansa de gagner de nouveaux clients ni d'augmenter ses gains.

L'Autorité de la concurrence a considéré en conséquence que la Lufthansa abusait de sa position dominante sur la ligne Francfort-Berlin. Elle limitait la possibilité de Germania d'être compétitive sur le marché et elle dissuadait d'autres concurrents potentiels d'y entrer, entravant par là sérieusement le jeu de la concurrence sur le marché. L'Autorité a exigé que le prix de l'aller simple demandé par la Lufthansa soit supérieur d'au moins 35 EUR à celui de Germania, laquelle facturait le trajet 99 EUR au plus. Si Germania décidait de porter son prix de 99 EUR à 134 EUR, la Lufthansa aurait pour seule obligation de ne pas faire payer son billet moins de 134 EUR. Et si Germania décidait d'appliquer un prix supérieur à 134 EUR, la Lufthansa serait libérée de toute obligation en matière de tarification. La mesure est immédiatement entrée en vigueur pour une durée de deux ans.

138. D'autres autorités de la concurrence à travers le monde ont été saisies pour des accusations concernant des pratiques de prix d'éviction dans le secteur du transport aérien²⁰³. Dernièrement, la Turkish Competition Authority (TCA) a examiné une plainte contre Turkish Airlines pour abus de position dominante par la pratique de prix d'éviction. L'autorité compétente a conclu à l'absence d'abus²⁰⁴, mais le Tribunal administratif d'Ankara a annulé la décision jugement de la TCA²⁰⁵, et celle-ci a ouvert une nouvelle enquête en août 2013²⁰⁶.

²⁰³ Voir aussi à Canada, Tribunal de la concurrence, *Canada (Le directeur des enquêtes et recherches) contre Air Canada* (2003). Pour un examen détaillé des problèmes liés à la pratique de prix d'éviction dans le transport aérien, voir, par exemple, Forsyth *et al.* (2005).

²⁰⁴ Décision de la Turkish Competition Authority, *Turkish Airlines v. Pegasus* (2011).

²⁰⁵ Décision de l'Ankara Administrative Court, *Turkish Airlines v. Pegasus* (2013).

²⁰⁶ Décision de la Turkish Competition Authority, *Turkish Airlines v. Pegasus* (2013).

139. Aux États-Unis, le ministère de la Justice et des plaignants privés ont engagé des enquêtes sur des cas présumés de comportements d'éviction liés aux mesures prises par des transporteurs dominants pour contrer l'arrivée sur le marché de compagnies à bas coût. Le ministère de la Justice, a ainsi engagé une action contre American Airlines, tandis que Spirit Airlines l'a saisi pour une affaire analogue à l'encontre Northwest Airlines. Dans ces deux affaires, les plaignants ont expliqué sans succès aux tribunaux que les défenseurs pratiquaient une politique d'éviction en augmentant la fréquence des vols et en mettant en service des appareils plus gros capables de transporter un plus grand nombre de passagers. L'affaire American Airlines, résumée ci-dessous, montre que les autorités de la concurrence peuvent tenter une action contre un comportement d'éviction lié à une augmentation des capacités (autrement dit en prenant des mesures de rétorsion par accroissement) sans invoquer la pratique de prix d'éviction. Le calcul des coûts s'est avéré utile dans le sens où il a fait apparaître la renonciation à une partie de bénéfices et le fait que les mesures de rétorsion par accroissement visaient à évincer la concurrence.

Encadré 8. American Airlines – Comportement d'éviction : États-Unis contre AMR Corporation

En 2000, le ministère américain de la Justice a intenté une action contre AMR Corporation, société mère d'American Airlines, qu'il accusait d'avoir un comportement d'éviction sur les marchés de quatre paires de villes. Ces marchés englobaient tous la plateforme d'American Airlines à l'aéroport international de Dallas/Fort Worth, où AMR desservait plus de 70 % des passagers embarqués.

Dans les années 90, plusieurs compagnies à bas coût comme Vanguard se sont implantées sur diverses liaisons assurées par AMR et certaines d'entre elles ont réussi à acquérir une part significative de ces marchés. En réaction, AMR a baissé ses prix pour les aligner sur ceux des dites compagnies. Dix-sept mois plus tard, Vanguard est arrivée sur le marché de trois paires de villes supplémentaires, qu'elle desservait à partir de Dallas. AMR a répliqué en augmentant ses capacités (en ajoutant des vols et en utilisant de plus gros appareils), et en changeant sa méthode de gestion de la recette unitaire (par une augmentation du nombre de sièges vendus au prix le plus bas). Cette stratégie a eu en fait pour conséquence de faire sortir Vanguard du marché Dallas-Wichita. Profitant de cette élimination, AMR a porté son prix de 70 USD à 117 USD, et le nombre de voyageurs a fortement décliné. La compagnie a adopté une stratégie similaire sur d'autres liaisons à l'encontre d'autres nouveaux venus : Western Pacific Airlines sur le marché Dallas-Colorado SunJ et Airlines sur le marché Dallas-Long Beach.

Le ministère de la Justice a intenté une action en application du chapitre 2 du *Sherman Act*, considérant que la stratégie d'AMR « visait à accroître ses capacités à perte pour priver les compagnies à bas coût du nombre de voyageurs nécessaire à leur maintien sur ces liaisons »²⁰⁷. À ses yeux, une telle stratégie respectait les critères du Brooke Group, puisqu'elle impliquait de renoncer à des bénéfices à court terme avec lesquels la compagnie pourrait renouer une fois ses concurrents éliminés du marché. Le ministère de la Justice reprochait à AMR d'avoir augmenté ses capacités après que Vanguard eut développé ses activités au départ de l'aéroport de Dallas. Pour lui, AMR avait fait preuve d'un comportement d'éviction en renonçant à des bénéfices au profit d'une augmentation de ses capacités. Pour évaluer le coût d'une politique de d'éviction, l'idéal serait de se baser sur le coût marginal. Comme il est difficile de le calculer avec les méthodes comptables classiques, on utilise souvent le coût variable moyen (CVM) comme substitut. Le ministère de la Justice a jugé que le fait de tenir uniquement compte du CVM occulterait la nature d'un comportement d'éviction ayant la forme de mesures de rétorsion par accroissement (augmentation des capacités). Selon le ministère de la Justice, il convenait donc d'évaluer l'effet d'éviction en se fondant sur le coût supplémentaire. Pour mesurer avec justesse les coûts supplémentaires induits par l'augmentation des capacités, le ministère de la Justice a préconisé de retenir quatre critères²⁰⁸ :

²⁰⁷ United States District Court for the District of Kansas, *United States of America v AMR Corporation, American Airlines, AMR Eagle Holding Corporation* (2001).

²⁰⁸ Ibid.

- Le premier critère avait pour objet de démontrer qu'une augmentation des capacités conduisait à une baisse des bénéfices entièrement distribués (FAUDNC) et des bénéfices variables (VAUDNC) et à un manque à gagner sur d'autres marchés²⁰⁹.
 - Les premier et quatrième critères avaient pour objet d'apporter la preuve d'un comportement d'éviction du fait que, en l'obligeant à renoncer à un accroissement de ses bénéfices, la stratégie d'AMR avait entraîné pour la compagnie aérienne une diminution de sa rentabilité.
 - Le deuxième critère visait les coûts à long terme d'AMR et non les coûts encourus uniquement pendant la période étudiée.
 - Le troisième critère visait à déterminer la rentabilité à long terme de certaines lignes.
 - Avec le quatrième critère, il s'agissait de mesurer directement les coûts et recettes supplémentaires, et de montrer que l'entreprise renonçait à des bénéfices lorsque les recettes escomptées d'une augmentation du nombre de passagers sont inférieures aux coûts évitables moyens (CEM) résultant d'un accroissement des capacités.
- En appel, le tribunal du district et la Cour d'appel ont rejeté tous ces critères, préférant recourir au CVM global, et ont conclu que l'État ne parvenait pas à prouver qu'AMR avait fixé un prix inférieur à une valeur estimative convenable des coûts²¹⁰.

Il apparaît que les éléments sur lesquels les tribunaux se sont appuyés participent d'une analyse économique incorrecte car l'approche suivie « a eu le tort d'amalgamer un comportement d'éviction avec un comportement légal et rentable, et de masquer par là le caractère anticoncurrentiel des augmentations de capacités »²¹¹. En outre, les décisions rendues ne tiennent pas compte de la renonciation à des bénéfices, en conformité avec le critère du Brooke Group. La renonciation à des bénéfices ne signifie pas forcément que l'exploitation d'une ligne doit être globalement déficitaire. Beaucoup d'observateurs feraient valoir que les tribunaux ne se sont pas suffisamment interrogés sur la plausibilité des critères (surtout lorsqu'ils sont appliqués ensemble), sur le préjudice subi par les consommateurs à cause de l'élimination de la concurrence et de l'effet dissuasif sur les futurs concurrents, et sur le fait que, au vu des estimations complexes sur les coûts variables qu'AMR utilisait elle-même pour prendre ses décisions, l'entreprise avait vendu des sièges supplémentaires à perte pendant la période des agissements d'éviction présumés. Selon le dossier de l'affaire, les modèles de planification des capacités utilisés par AMR laissaient supposer que la compagnie gagnerait à diminuer les capacités offertes sur les lignes en question. Par conséquent, malgré le jugement rendu par le tribunal, il était raisonnable d'invoquer un comportement d'éviction au regard de l'augmentation des capacités, et des plaintes de même nature pourront être réitérées à l'avenir s'il existe un faisceau d'éléments factuels probants.

²⁰⁹ FAUDNC (*Fully Allocated earnings plus Upline/Downline contribution Net of Costs*) ou « bénéfices entièrement distribués plus recettes amont/aval nettes des coûts ».

²¹⁰ Tout en reconnaissant que les valeurs indicatives du coût marginal au-dessus du CVM pouvaient être acceptées, la Cour d'appel s'est alignée sur la décision du tribunal de district pour refuser tous les critères préconisés par le ministère de la Justice. S'agissant des deuxième et troisième critères, les tribunaux ont estimé qu'ils étaient axés sur les coûts entièrement distribués et qui incluaient beaucoup de coûts fixes, servaient en fait à vérifier un critère fondé sur le coût total moyen, ce qui avait été implicitement exclu par la Cour suprême dans l'affaire du Brooke Group puisqu'elle n'avait mentionné que les coûts supplémentaires. Les premier et quatrième critères, en revanche, « comportent nécessairement une dose importante de spéculation et se traduisent souvent par un préjudice pour le consommateur et une paralysie de la concurrence » puisqu'ils visent à déterminer si une entreprise a renoncé à une part de ses bénéfices pour être plus compétitive. En outre, le premier critère a été jugé non valable juridiquement parce qu'il assimilait les bénéfices abandonnés à des coûts, et qu'il pouvait donc condamner une activité rentable comme étant une pratique d'éviction. Le quatrième critère, quant à lui, qui incluait arbitrairement les coûts variables imputés, a été jugé insuffisant à l'établissement de la preuve par le ministère de la Justice. La Cour d'appel a expliqué qu'au lieu de comparer les recettes supplémentaires aux coûts évitables moyens, comme le prétendait le ministère de la Justice, le quatrième critère les comparait à une mesure des coûts variables et des coûts évitables moyens.

²¹¹ United States Court of Appeals (Tenth Circuit), *United States of America v AMR Corporation, American Airlines, AMR Eagle Holding Corporation*, Brief for Appellant.

140. Connaissant les caractéristiques propres au secteur du transport aérien, plusieurs auteurs ont cherché à concevoir un critère permettant de déterminer si des compagnies aériennes établies commettent des actes d'éviction, estimant que les critères fondés sur les coûts ne permettent pas de repérer les comportements d'éviction sur les marchés du transport aérien. Ces critères fondés sur les coûts, en particulier, visent à établir l'existence ou non de comportements d'éviction en comparant les recettes, les coûts et les capacités d'une compagnie établie avant et après l'arrivée de nouveaux concurrents sur un marché²¹². C'est pourquoi il serait bon que les autorités de la concurrence examinent attentivement si la grille d'analyse habituellement utilisée pour vérifier si un prix pratiqué constitue un prix d'éviction convient à ce secteur.

141. *Stratégies d'exclusion en matière de vente.* Des compagnies aériennes ont mis au point des stratégies de vente qui peuvent apparaître abusives ou anticoncurrentielles selon le droit de la concurrence.

142. Une première catégorie de ces stratégies d'exclusion réside dans les systèmes de récompense destinés à fidéliser les clients. Les systèmes de ce genre sont très courants (il a été question des programmes voyageur fréquent et de remises aux entreprises à la section 2.1.) et, dans le cas d'une compagnie dominante, peuvent être bloqués et interdits en application du droit de la concurrence.

143. La jurisprudence en matière de droit de la concurrence abonde concernant les stratégies de remises et de réduction, lesquelles peuvent s'avérer anticoncurrentielles selon l'ampleur des effets de fidélisation de la clientèle et d'exclusion de la concurrence²¹³. Selon les autorités de la concurrence, pour évaluer les programmes de fidélisation de n'importe quel secteur d'activité, il convient de prendre en considération les effets potentiellement anticoncurrentiels suivants :

- effets d'offre liée : les consommateurs ne peuvent acheter un certain produit sans un autre, ce qui influe sur leur choix;
- effets d'éviction : l'accès au marché est rendu difficile en raison de l'effet de verrouillage créé par le système des remises ;
- effets de fidélisation : les consommateurs sont liés à un fournisseur par les avantages qu'il leur accorde et qui les incitent à lui être très fidèles²¹⁴.

144. Dans le secteur du transport aérien, des remises sont habituellement consenties, entre autres avantages, au titre du programme de remises aux entreprises des compagnies aériennes²¹⁵. Dans le cadre des programmes voyageur fréquent ou de remises aux entreprises, d'autres avantages que les remises sur le prix (comme les possibilités d'embarquement prioritaire) peuvent aussi produire des effets d'exclusion. L'évaluation de leurs effets sur la concurrence pâtit de la difficulté à concevoir un critère juridique qui tienne compte des caractéristiques et des conditions des programmes voyageur fréquent et de remises aux entreprises. Emch, par exemple, observe que « de nombreuses particularités des programmes voyageur fréquent peuvent être en contradiction avec la loi [sur les remises] en vigueur »²¹⁶. Par conséquent, les

²¹² Voir par exemple Dodgson *et al.* (1991) et Gorin et Belobaba (2008).

²¹³ Cour de justice de l'Union européenne, *British Airways contre Commission* (2007) et Afrique du Sud, Competition Appeal Court of South Africa, *South African Airways v. Comair/Nationwide* (2010). Voir aussi RIC (2009).

²¹⁴ ECA (2005), pages 22 et 23.

²¹⁵ Les programmes de remises aux entreprises constituent le principal mécanisme de remises, tandis que les programmes voyageur fréquent consistent généralement à offrir des services améliorés ou supplémentaires. Pour plus de détails, voir la section 2.1.

²¹⁶ Emch (2007).

stratégies de fidélisation adoptées par des compagnies aériennes en position de force sur le marché doivent être examinées avec précaution cas par cas.

145. L'Autorité suédoise de la concurrence (ASC) est l'une des rares administrations à avoir pris des mesures d'application du droit de la concurrence à l'encontre du programme voyageur fréquent d'une compagnie aérienne²¹⁷. Elle a estimé que la SAS avait abusé de sa position dominante en étendant son programme EuroBonus aux vols intérieurs. La SAS détenait environ 70 % du marché suédois des vols réguliers intérieurs. L'ASC a conclu que les avantages inscrits au programme EuroBonus avaient pour effet de fidéliser fortement les clients au détriment de la concurrence exercée par les autres transporteurs²¹⁸. En appel, le Tribunal suédois du commerce a considéré que le programme pouvait avoir un effet de distorsion des incitations de marché, notamment lorsque le bénéficiaire de l'avantage (à savoir le membre du personnel) n'était pas celui qui payait pour l'affiliation au programme (à savoir l'employeur). Le Tribunal a également conclu que le programme EuroBonus pouvait aussi servir à influencer sur les prix en diminuant la sensibilité des clients aux prix, et que, de ce fait, le programme provoquait une hausse des prix. Le Tribunal du commerce a donc confirmé le jugement de l'ASC selon lequel le programme de la SAS entraînait des effets d'exclusion. Il a interdit l'application du programme EuroBonus sur les liaisons intérieures où la SAS ou une compagnie partenaire avait des concurrents, ainsi que sur les liaisons convoitées par de nouveaux venus²¹⁹.

146. Les compagnies aériennes peuvent adopter une autre forme de stratégie d'exclusion, consistant à empêcher leurs distributeurs de traiter avec de nouveaux venus, pour bloquer ou limiter la concurrence. En Corée du Sud, par exemple, la KFTC a observé en 2010 que Korean Air et Asiana Airlines abusaient de leur position dominante sur leurs marchés intérieurs et internationaux en empêchant dans les faits aux agences de voyages de vendre des billets de transporteurs à bas coût. Pour imposer de telles restrictions, les deux compagnies aériennes menaçaient les agences de voyages de ne leur confier qu'« un stock de billets limité, assortis de conditions peu avantageuses, pour les voyages d'affaires et sur les lignes très fréquentées » dans le cas où elles travailleraient avec des transporteurs à bas coût²²⁰. En outre, pour que sa stratégie d'éviction soit encore plus efficace, Korean Air accordait des remises sous condition à de grandes agences de voyages.

147. Lorsque de nouveaux venus n'ont effectivement pas accès à une partie des consommateurs du fait que des agences de voyage sont mises dans l'incapacité de vendre des billets d'avion, une telle pratique peut être anticoncurrentielle. La possibilité d'entrer sur un marché dépend plus ou moins de l'accessibilité aux agences de voyages, selon le pays et plus encore dans les pays où l'accès à Internet et son utilisation sont limités. Dans les pays où l'utilisation d'Internet est très répandue pour l'achat de billets d'avion sans intermédiaire, le risque d'une éviction du marché par le biais des agences de voyages est plus faible.

b. Refus d'octroyer l'accès à des intrants essentiels

148. Un autre moyen, pour les compagnies aériennes, d'éliminer ou de limiter la concurrence consiste à restreindre l'accès des concurrents à des intrants essentiels, c'est-à-dire à des intrants peu abondants mais nécessaires à leur fonctionnement. Il peut s'agir d'infrastructures physiques ou techniques, comme les

²¹⁷ À ce jour, les tribunaux de l'UE (Tribunal et Cour de justice) n'ont pas statué sur la légalité des programmes voyageur fréquent au titre de l'article 102 TFUE (qui interdit l'abus de position dominante).

²¹⁸ Le texte de la décision peut être consulté à l'adresse : <http://www.kkv.se/beslut/98-0920.htm> (en suédois uniquement).

²¹⁹ Suède, Market Court, *Konsortiet Scandinavian Airlines System vs Konkurrensverket*, (2001).

²²⁰ KFTC, *Abuse of market dominance by Korean Air and Asiana Airline*, (2010). Pour plus de détails sur cette affaire, voir OCDE (2011), *Annual Report on Competition Policy Developments in Korea*.

créneaux d'aéroport, les portes d'embarquement, l'accès aux radiales ou les systèmes d'enregistrement²²¹. La question qui se pose est de savoir si les restrictions d'accès sont causées par les compagnies aériennes et peuvent relever du droit de la concurrence. En règle générale, ces restrictions peuvent susciter des préoccupations en matière de concurrence si i) la compagnie aérienne en cause occupe une position de force sur le marché, ii) la compagnie aérienne contrôle l'accès aux intrants, et iii) les intrants qui font l'objet d'une restriction sont indispensables pour entrer sur le marché et y livrer concurrence. Dans ce cas, la position de force sur le marché doit être appréciée au niveau du marché des intrants, c'est-à-dire du marché d'amont où les compagnies aériennes se procurent les intrants dont elles ont besoin pour être compétitives en aval lorsqu'elles doivent fournir des services de transport aérien.

149. Les stratégies de restriction des créneaux varieront selon le régime d'attribution de créneaux en vigueur²²². Avec un régime d'attribution primaire, une compagnie aérienne pourra opter pour une stratégie d'accaparement des créneaux, autrement dit utiliser des créneaux non rentables uniquement pour pouvoir les conserver²²³. Avec un système d'échanges de créneaux secondaire, les détenteurs de créneaux pourront refuser de les vendre ou de les louer à de nouveaux venus ou à des concurrents en pleine expansion, au profit de transporteurs partenaires ou d'acteurs peu puissants. Ils pourront également imposer des conditions de non-concurrence ou des restrictions à l'acquisition de nouveaux créneaux. Dans tous les cas, ces stratégies ne pourront être assimilées à un abus de position dominante ou à une monopolisation illégale que si le nouveau venu a impérativement besoin des créneaux pour livrer concurrence sur le marché d'aval. Dès lors que des créneaux sont disponibles dans des aéroports proches et qu'ils permettraient à des compagnies concurrentes de desservir la même paire de villes, il sera alors difficile de considérer que les restrictions d'accès faussent la concurrence.

150. À ce jour, il semble qu'aucun tribunal n'a encore invoqué les règles relatives aux abus de position dominante ou à la monopolisation pour statuer sur des stratégies de restriction de créneaux. Cette situation s'explique par le fait qu'il est difficile de détecter ce type de stratégie et que les autorités de la concurrence peuvent avoir besoin d'examiner les données sur la rentabilité de chaque ligne précise pour déterminer si l'utilisation des créneaux n'est pas rentable et pourrait donc être jugée abusive²²⁴. Bien qu'il concerne un secteur différent, la décision rendue par la Commission européenne dans l'affaire opposant Sea Containers à Stena Sealink crée un précédent intéressant dans la mesure où il pose pour principe que les créneaux constituent une ressource essentielle²²⁵. Dans cette affaire, Sea Containers, nouveau venu sur le marché, a invoqué avec succès l'abus de position dominante au motif que Stena Sealink lui refusait l'accès à des « créneaux d'amarrage » dont il avait besoin pour assurer un nouveau service de ferry. Pour finir, Sealink a proposé d'accorder l'accès à ces créneaux aux heures que Sea Containers jugeaient primordiales²²⁶.

4. Conclusion

151. Le secteur du transport aérien a connu une évolution marquante au cours des quatre dernières décennies. L'apogée de de cette évolution a été le passage généralisé de la réglementation vers la libéralisation et la déréglementation qui a eu lieu dans diverses régions du monde. Cette évolution a transformé la structure du secteur et a influé, à de nombreux égards, sur l'intensité de la concurrence. D'une part, des transporteurs à bas coûts sont entrés sur le marché, ce qui a déclenché dans tout le secteur une mutation des modèles économiques des compagnies et a intensifié la concurrence entre elles. D'autre

²²¹ Voir également plus haut la section 2.1.

²²² Pour plus de détails sur les régimes d'attribution de créneaux, voir le point 2.1.a.

²²³ Fukui, H. (2012).

²²⁴ Gleave (2011).

²²⁵ Décision de la Commission européenne, *Sea Containers contre Stena Sealink* (1993).

²²⁶ La Commission n'a donc pas ordonné de mesures provisoires.

part, diverses formes de coopération horizontale se sont développées, principalement sous la forme d'alliances, ce qui a eu pour effet d'accroître la concentration du secteur. En outre, les obstacles à l'entrée demeurent et évoluent, conséquence d'infrastructure limitées (comme les créneaux d'aéroport) et des stratégies propres aux compagnies aériennes (programmes voyageur fréquent, etc.). Ces changements et les caractéristiques actuelles du secteur créent de nouveaux enjeux et influent sur les évaluations que les autorités de la concurrence doivent effectuer. Ces évaluations sont d'autant plus capitales que les conditions de concurrence ne sont guère équitables, que l'environnement général change rapidement et que le secteur du transport aérien joue un rôle important pour l'économie et les consommateurs du monde entier.

152. La présente note a pour objet d'expliquer pourquoi et comment différentes formes de coopération horizontale définissent aujourd'hui la dynamique du secteur du transport aérien, à tel point que la concurrence entre alliances a remplacé dans une certaine mesure la concurrence entre transporteurs. Nous avons vu également qu'il n'existe pas de mécanisme de mise en œuvre unique dont les autorités de la concurrence se servent pour examiner les effets des alliances entre compagnies aériennes sur la concurrence. Les services fournis par les compagnies aériennes étant, par nature, internationaux, l'absence de mécanisme harmonisé a pour conséquence une divergence des évaluations de l'impact des alliances sur la concurrence.

153. Les fusions transnationales entre compagnies aériennes sont limitées par les restrictions relatives à la nationalité contenues dans des accords sur les services aériens et « ciel ouvert » bilatéraux. La levée de ces restrictions accentuerait le mouvement de libéralisation et ouvrirait la voie à de nouvelles fusions. Les fusions internationales, ainsi que les fusions nationales de transporteurs possédant un réseau international, rendent d'autant plus indispensable une coopération entre les autorités de la concurrence.

154. Notre tour d'horizon des fusions et alliances a montré combien il est difficile de cerner et d'évaluer les risques pour la concurrence et les gains d'efficacité potentiels qui leur sont associés. Cela est d'autant plus vrai quand on sait la structure en réseau, les modèles commerciaux hybrides et les contacts multi-marchés qui caractérisent le secteur du transport aérien. Certes, les autorités de la concurrence ont à leur disposition une ample panoplie de mesures correctives, parmi lesquelles la cession de créneaux et l'exclusion de certaines liaisons sont les plus fréquemment employés, mais leur adéquation et leur efficacité sont sujets à caution, d'où la nécessité d'autres évaluations *ex post* pour déterminer si ces mesures correctives sont et demeurent efficaces pour renforcer globalement le bien-être du consommateur.

155. Si les problèmes de concurrence qui se posent dans le secteur du transport aérien viennent le plus souvent des formes de coopération horizontales (alliances, fusions et ententes), les stratégies unilatérales adoptées par les compagnies aériennes peuvent elles aussi présenter des risques pour la concurrence. Nous avons examiné dans cette note si les normes juridiques actuelles permettent de dépister les comportements anticoncurrentiels dans le secteur et d'y remédier. Il reste notamment à vérifier si les critères à appliquer pour repérer les pratiques de prix d'éviction sont suffisamment complets pour mettre au jour les stratégies d'éviction appliquées par des compagnies aériennes par des moyens comme la baisse des prix ou non liés au prix (comme l'augmentation des capacités). Par ailleurs, comme les pays envisagent de plus en plus d'autoriser les échanges de créneaux entre compagnies aériennes, il reste à voir comment on pourrait procéder pour que le droit de la concurrence sanctionne effectivement les tactiques d'exclusion employées par les détenteurs de créneaux.

156. Les problèmes de concurrence soulevés dans cette note mettent en lumière le rôle central que les autorités de la concurrence doivent jouer pour assurer une véritable concurrence entre les compagnies aériennes, dans l'intérêt des consommateurs de services aériens.

BIBLIOGRAPHIE

A. OCDE

- OCDE (2013), Roundtable on the Role and Measurement of Quality in Competition Analysis, DAF/COMP(2013)17.
- OCDE (2011), Latin American Competition Forum, Session IV: Competition Issues in the Air Transport Sector, Background Note, DAF/COMP/LACF(2011)9.
- OCDE (2011), Annual Report on Competition Policy Developments in Korea, DAF/COMP/AR(2011)29.
- OCDE (2008), Roundtable on Minority Shareholding, DAF/COMP(2008)30.
- OCDE (1999), Roundtable on Airline Mergers and Alliances, DAF/CLP(2000)1.
- OCDE (1997), Roundtable on Competition Policy and International Airport Services, DAF/CLP(98)3.
- OCDE (1988), Deregulation and Airline Competition.

B. Juridictions

- AELE, Accord sur l'Espace économique européen, 3 janvier 1994.
- Afrique du Sud, Competition Act, Act No.89 of 1998, Section 10.
- Afrique du Sud, Competition Appeal Court of South Africa, *South African Airways v. Comair/Nationwide*, 92/CAC/MAR10, (2011).
- Afrique du Sud, Competition Commission, Notice in Terms of Section 10(7) of the Competition Act 89 of 1998, Notice 127 of 2013, 14 février 2013.
- Afrique du Sud, Competition Tribunal, *Competition Commission v. Lufthansa*, 47/CR/May06, 12 juillet 2006.
- Afrique du Sud, Competition Tribunal, *Competition Commission v. South African Airways, SA AirlinK and South African Express Airways*, 20/CR/Mar05, 12 juillet 2006.
- Afrique du Sud, Competition Tribunal, *Competition Commission v. South African Airways*, 42/CR/Apr10 (014928), 6 juin 2012.
- Afrique du Sud, Competition Tribunal, *Competition Commission v. Singapore Airlines*, 45/CR/Apr12 (014977), 15 mai 2012.
- Afrique du Sud, Competition Tribunal, *Competition Commission v. South African Airways*, 43/CR/May06, 12 juillet 2006.
- Allemagne, Bundeskartellamt (9^e Division de décision), *Lufthansa*, B 9 – 144/01, 18 février 2002.

- Australie, Australian Competition and Consumer Commission (ACCC), *International Air Transport Association*, A90855, 9 novembre 2006, <http://registers.accc.gov.au/content/index.phtml/itemId/762379/fromItemId/401858/display/acccDecision>.
- Canada, Tribunal de la concurrence, *Canada (Directeur des enquêtes et des recherches) c. Air Canada*, 26 C.P.R. (4th) 476, 22 juillet 2003.
- Canada, Tribunal de la concurrence, *Le commissaire de la concurrence c. Air Canada, United Continental Holdings Inc., United Airlines Inc., et Continental Airlines Inc.*, CT-2012-001, 24 octobre 2012.
- Chili, Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, *LAN/TAM*, 37/2011, 21 septembre 2011.
- Corée du Sud, KFTC, *Abuse of market dominance by Korean Air and Asiana Airline*, KFTC/2009사감3291/2010.8.31, 31 août 2010.
- États-Unis, Department of Justice (DoJ), Press Release, *United Airlines and Continental Airlines Transfer Assets to Southwest Airlines in Response to Department of Justice's Antitrust Concerns*, 27 août 2010, http://www.justice.gov/atr/public/press_releases/2010/262002.htm.
- États-Unis, Department of Transportation (DOT), *Agreement Among Member Carriers of the International Air Transport Association Concerning an Agreement (Resolution 787) of the Passenger Services Conference, Order to Show Cause, OST-2013-0048*, 21 mai 2014, <http://www.regulations.gov/#!documentDetail;D=DOT-OST-2013-0048-0415>.
- États-Unis, DoJ, Press Release, *Department of Justice and Several States Will Sue to Stop United Airlines from Acquiring US Airways*, 27 juillet 2001, <http://www.justice.gov/opa/pr/2001/July/361at.htm>.
- États-Unis, DOT, *Air Canada, Austrian, BMI, Continental, Lufthansa, LOT, SAS, Swiss, TAP, United, Final Order, OST-2008-0234*, 10 juillet 2009.
- États-Unis, DOT, *Air Canada, Austrian, BMI, Continental, Lufthansa, LOT, SAS, Swiss, TAP, United, Public Version Comments of the Department of Justice on the Show Cause Order*, 26 juin 2009.
- États-Unis, DOT, *American Airlines, British Airways, Iberia, Finnair, Royal Jordanian Airlines, Final Order, OST-2008-0252* 20 juillet 2010.
- États-Unis, DOT, *American Airlines, British Airways, Iberia, Finnair, Royal Jordanian Airlines, Public Version Comments of the Department of Justice, OST-2008-0252*, 21 décembre 2009.
- États-Unis, DOT, *Comments by the American Antitrust Institute (AAI) on the Application for Approval of Agreement among Member Carriers of the International Air Transport Association concerning an agreement (Resolution 787) of the Passenger Services Conference, OST-2013-0048*, 1^{er} mai 2013.
- États-Unis, DOT, *Delta, Air France, KLM, Alitalia, Czech Airlines, Final Order, DOT-OST-2001-10429*, 18 janvier 2002.
- États-Unis, DOT, *Delta, Northwest, Air France, KLM, Alitalia, Czech Airlines, Final Order, DOT-OST-2007-28644*, 22 mai 2008.
- États-Unis, DOT, *Delta, Northwest, Air France, KLM, Alitalia, Czech Airlines, Final Order, DOT-OST-2004-19214*, 6 février 2006.

États-Unis, DOT, International Air Transport Association Tariff Conferences Proceedings, Final Order, OST-2006-25307, 30 mars 2007.

États-Unis, DOT, US-Japan Alliance, Final Order, DOT-OST-2010-0059, 10 novembre 2010.

États-Unis, Sherman Anti-Trust Act (1890), U.S. Code, Title 15, Chapter 1 (15 U.S.C. §§1-38).

États-Unis, U.S. Code, Title 49, Subtitle VII, Part A, Subpart ii, Chapter 413, § 41308 and 41309 (49 U.S.C. §§41308-41309).

États-Unis, United States Court of Appeals, (10th Circuit), *United States of America v. AMR Corporation, American Airlines, AMR Eagle Holding Corporation*, 335 F.3d 1109, 3 juillet 2003.

États-Unis, United States Court of Appeals, (6th Circuit), *Spirit Airlines v. Northwest Airlines*, 431 F.3d 917, 15 décembre 2005.

États-Unis, United States Court of Appeals, (Tenth Circuit), *United States of America v. AMR Corporation, American Airlines, AMR Eagle Holding Corporation*, Brief for Appellant, 01-3202.

États-Unis, United States District Court for the District of Columbia, *United States of America et al. v. US Airways and AMR Corporation*, 1:13-cv-01236 (CKK), 13 mars 2014.

États-Unis, United States District Court for the District of Columbia, *United States of America v. Airline Tariff Publishing Company, et al.*, 92-2854 SSH, 10 août 1994.

États-Unis, United States District Court for the District of Kansas, *United States of America v. AMR Corporation, American Airlines, AMR Eagle Holding Corporation*, 140 F. Supp. 2d 1141, 27 avril 2000.

États-Unis, United States Supreme Court, *Brooke Group Ltd. v. Brown & Williamson Tobacco Corp.*, 509 U.S. 209, 21 juin 1993.

Inde, Competition Commission of India (CCI), *Etihad/Jet Airways*, C-2013/05/122, 12 novembre 2013.

Inde, Securities and Exchange Board of India (SEBI), *Acquisition of Shares of Jet Airways by Etihad*, WTM/RKA/CFD-DCR/17/2014, 8 mai 2014.

Japon, JFTC, 'Competition Policy and the Governmental Support for Revitalizing a Failing Company – The Case of Japan Airlines in Japan', exposé présenté par M. Odagiri, commissaire, au Forum mondial de l'OCDE, 24 février 2014.

Royaume-Uni, Office of Fair Trading (OFT) (désormais appelé Competition and Markets Authority (CMA)), *Airline Payment Surcharges*, CRE-E/27017, juillet 2012.

Royaume-Uni, OFT (désormais appelé CMA) et Civil Aviation Authority (CAA) (2005), « Competition Issues Associated with the Trading of Airport Slots », A Paper Prepared for DG TREN by the UK Office of Fair Trading and the Civil Aviation Authority, www.caa.co.uk/docs/589/oft832.pdf.

Royaume-Uni, OFT (désormais appelé CMA), *Advertising of prices, Market Study*, décembre 2010.

Royaume-Uni, OFT (désormais appelé CMA), *Air France/City Jet of VLM Airlines*, ME/3535/08, 10 juin 2008.

DAF/COMP(2014)14

Royaume-Uni, OFT (désormais appelé CMA), *British Airways and Virgin Atlantic*, CE/7691-06, 19 avril 2012.

Suède, Market Court, *Konsortiet Scandinavian Airlines System v. Konkurrensverket*, Dnr A 14/99, 2001.

Turquie, Ankara Administrative Court (11th Chamber), *Turkish Airlines v. Pegasus*, E.2012/1727, K.2013/1083, 11 juillet 2013.

Turquie, Turkish Competition Authority, *Turkish Airlines v. Pegasus*, 13-47/645-M, 13 août 2013.

Turquie, Turkish Competition Authority, *Turkish Airlines v. Pegasus*, 11-65/1692-599, 30 décembre 2011.

UE, Commission européenne, *Aegean Airlines/Olympic Air I*, COMP/M.5830, 26 janvier 2011.

UE, Commission européenne, *Aegean Airlines/Olympic Air II*, COMP/M.6796, octobre 2013.

UE, Commission européenne, *Air France/KLM*, COMP/M. 3280, 11 février 2004.

UE, Commission européenne, *American Airlines/US Airways*, COMP/M.6607, 5 août 2013.

UE, Commission européenne, *British Airways/American Airlines/Iberia*, COMP/39.596, 14 juillet 2010.

UE, Commission européenne, *British Airways/Iberia*, COMP/M.5747, 14 juillet 2010.

UE, Commission européenne, *British Airways/SN Brussels Airlines*, COMP/A.38.477/D2, 10 mars 2003.

UE, Commission européenne, Communiqué de presse, « Concurrence: la Commission adopte des règles de concurrence modifiées concernant les accords de coopération horizontale », MEMO/10/676, 14 décembre 2010, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-10-676_fr.htm.

UE, Commission européenne, Communiqué de presse, « Concurrence: la Commission met fin à l'exemption par catégorie en faveur des conférences tarifaires de l'Association internationale du transport aérien (IATA) pour le transport de passagers entre l'UE et des pays tiers », IP/07/973, 29 juin 2007, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-07-973_fr.htm.

UE, Commission européenne, Communiqué de presse, « Concurrence: la Commission réexamine le règlement d'exemption par catégorie en faveur des conférences tarifaires de l'Association internationale du transport aérien (IATA) pour le transport de passagers », IP/06/1294, 2 octobre 2006, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-06-1294_fr.htm.

UE, Commission européenne, Communiqué de presse, « La Commission engage la procédure à l'encontre d'Air France pour avoir favorisé le système de réservation Amadeus », IP/99/171, 15 mars 1999, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-99-171_fr.htm.

UE, Commission européenne, Communiqué de presse, « Les aéroports européens à l'horizon 2030: des défis à relever », MEMO/11/857, 1er décembre 2011, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-11-857_fr.htm?locale=FR.

UE, Commission européenne, *Continental/United/Lufthansa/Air Canada*, COMP/AT.39595, 23 mai 2013.

UE, Commission européenne, *IAG/BMI*, COMP/M.6447, 30 mars 2012.

- UE, Commission européenne, *Lufthansa/Austrian Airlines*, COMP/M.5440, 28 août 2009.
- UE, Commission européenne, *Lufthansa/SN Airholding*, COMP/M.5335, 22 juin 2009.
- UE, Commission européenne, *Ryanair/Aer Lingus*, COMP/M.4439, 11 octobre 2007.
- UE, Commission européenne, *Ryanair/Aer Lingus*, COMP/M.6663, 27 février 2013.
- UE, Commission européenne, *SAS/Spainair*, COMP/M.2672, 5 mars 2002.
- UE, Commission européenne, *Sea Containers v. Stena Sealink*, 94/19/EC, 21 décembre 1993.
- UE, Commission européenne, *United Airlines/Continental Airlines*, COMP/M.5889, 27 juillet 2010.
- UE, Communication de la Commission, Lignes directrices communautaires concernant les aides d'État au sauvetage et à la restructuration d'entreprises en difficulté, (2004/C 244/02), 1^{er} octobre 2004.
- UE, Cour de justice européenne, *AKZO Chemie BV contre Commission des Communautés européennes*, C-62/86, 3 juillet 1991.
- UE, Cour de justice européenne, *British Airways plc contre Commission des Communautés européennes*, C-95/04 P, 15 mars 2007.
- UE, Cour de justice européenne, *France Télécom SA contre Commission des Communautés européennes*, C-202/07 P, 2 avril 2009.
- UE, Règlement (CE) n° 1/2003 du Conseil, du 16 décembre 2002, relatif à la mise en œuvre des règles de concurrence prévues aux articles 81 et 82 du traité.
- UE, Règlement (CE) n° 1008/2008 du Parlement européen et du Conseil du 24 septembre 2008 établissant des règles communes pour l'exploitation de services aériens dans la Communauté.
- UE, Règlement (CE) n° 487/2009 du Conseil du 25 mai 2009 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords et de pratiques concertées dans le domaine des transports aériens.
- UE, Règlement (CE) n° 545/2009 du Parlement européen et du Conseil du 18 juin 2009 modifiant le règlement (CEE) no 95/93 fixant des règles communes en ce qui concerne l'attribution des créneaux horaires dans les aéroports de la Communauté.
- UE, Règlement (CE) n° 793/2004 du Parlement européen et du Conseil du 21 avril 2004 modifiant le règlement (CEE) no 95/93 du Conseil fixant des règles communes en ce qui concerne l'attribution des créneaux horaires dans les aéroports de la Communauté.
- UE, Règlement (CEE) n° 2407/92 du Conseil, du 23 juillet 1992, concernant les licences des transporteurs aériens.
- UE, Règlement (CEE) n° 95/93 du Conseil du 18 janvier 1993 fixant des règles communes en ce qui concerne l'attribution des créneaux horaires dans les aéroports de la Communauté.
- UE, Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFEU), Articles 101, 102, 107, 108 et 109.

UE/États-Unis, European Commission and the United States Department of Transportation, 'Transatlantic Airline Alliances: Competitive Issues and Regulatory Approaches', a report by the European Commission and the United States Department of Transportation, 16 novembre 2010.

UE/Suisse, Accord entre la Confédération suisse et la Communauté européenne sur le transport aérien, 21 juin 1999.

C. Publications

Airline Leader, «Global Airline Alliances: Transformed by Antitrust Immunity, but Confronted by Uncertainty », <http://www.airlineleader.com/this-months-highlights/global-airline-alliances-transformed-by-antitrust-immunity-but-confronted-by-uncertainty>.

Armantier, O. et O. Richard (2008), « Domestic Airline Alliances and Consumer Welfare », *RAND Journal of Economics*, vol. 39, n° 3, pp. 875-904.

Ash, J. F. (2002), « Airline Alliances Much to Be Gained, But Risks Abound », Global Aviation Associates, http://www.intervistas.com/downloads/Alliances_Final.pdf.

Autorités européennes de concurrence (ECA) (2005), « Loyalty Programmes in Civil Aviation », http://www.gvh.hu/data/cms1001733/ECA_Loyalty%20programmes%20in%20civil%20aviation_2005_Summer.pdf.

Bailey, E. E. et W. J. Baumol (1984), « Deregulation and the Theory of Contestable Markets », *Yale Journal of Regulation*, vol. 1, pp. 111-137.

Balfour, J. (2004), « EC Competition Law and Airlines Alliances », *Journal of Air Transport Management*, vol. 10, pp. 81-85.

Barla, P. et C. Constantatos (2006), « On the Choice between Strategic Alliance and Merger in the Airline Sector: The Role of Strategic Effects », *Journal of Transport Economics and Policy*, vol. 40, 3^e partie, pp. 409-424.

Barrett, S.D. (2001), « Market Entry to the Full-Service Airline Market – a Case Study from the Deregulated European Aviation Sector », *Journal of Air Transport Management*, vol. 7, pp. 189-193.

Baumol, W. J. et R. D. Willig (1986), « Contestability: Developments Since the Book », *Oxford Economics Papers*, New Series, vol. 38, Supplement: Strategic Behaviour and Industrial Competition, pp. 9-36.

Belobaba, P., C. Barnhart et A. Odoni (2009), *The Global Airline Industry*, John Wiley & Sons Ltd.

Beuve-Méry, H. et M. Struk (2007), « Commission Brings Air transport in Line With Other Industries by Phasing out the Block Exemptions that have Existed in this Sector Since 1988 », *Competition Policy Newsletter*, n° 3.

Bilotkach, V. (2005), « Price Competition Between International Airline Alliances », *Journal of Transport Economics and Policy*, vol. 39, 2^e partie, pp. 167-189.

Bilotkach, V. et K. Hüscherlath (2011), « Antitrust Immunity for Airline Alliances », *Journal of Competition Law & Economics*, vol. 7, n° 2, pp. 335-380.

- Bilotkach, V. et P. A. Lakew (2014), « On Sources of Market Power in the Airline Industry: Panel Data Evidence from the US Airports », *Transportation Research Part A*, vol. 59, pp. 288-305.
- Boer, E. R. de et S. V. Gudmundsson (2012), « 30 years of frequent flyer programs », *Journal of Air Transport Management*, vol. 24, pp.18-24.
- Borenstein, S. (2004), « Rapid Price Communication and Coordination: The Airline Tariff Publishing Case (1994) », dans Kwoka, J. et L. White (dir. pub.), *The Antitrust Revolution: Economics, Competition, and Policy*, 4^e édition, Oxford University Press.
- Borenstein, S. et N. L. Rose (2013), « How Airlines Market Work... Or Do They? Regulatory Reform in the Airline Industry », <http://www.nber.org/chapters/c12570.pdf>.
- Breyer, S. (2011), « Airline De-regulation, Revisited », Bloomberg Businessweek, <http://www.businessweek.com/stories/2011-01-20/airline-de-regulation-revisitedbusinessweek-business-news-stock-market-and-financial-advice>.
- Brueckner, J. K. (2003), « International airfares in the age of alliances: The effects of codesharing and antitrust immunity », *Review of Economics and Statistics*, vol. 85, pp. 105-118.
- Brueckner, J. K. (2009), « Price vs. quantity-based approaches to airport congestion management », *Journal of Public Economics*, vol. 93, pp. 681-690.
- Brueckner, J. K. et E. Pels (2005), European Airline Mergers, Alliance Consolidation, and Consumer Welfare », *Journal of Air Transport Management*, vol. 11, pp. 27-41.
- Brueckner, J. K. et E. Pels (2007), « Institutions, Regulation, and the Evolution of the European Air Transport, Advances in Airline Economics », dans Lee, D. (dir. pub.), *The Economics of Airline Institutions, Operations and Marketing*, vol. 2.
- Brueckner, J. K. et S. Proost (2009), « Carve-Outs Under Airline Antitrust Immunity: In the Public Interest? », *GCP: The Antitrust Chronicle*.
- Brueckner, J. K. et T. W. Whalen (2000), « The Price Effects of International Airline Alliances », *Journal of Law and Economics*, vol. 43, n° 2, pp 503-545.
- Brueckner, J. K., (2001), « The Economics of International Codesharing: An Analysis of Airline Alliances », *International Journal of Industrial Organization*, vol. 19, pp. 1475-1498.
- Brueckner, J. K., D. Lee et E. Singer (2011), « Alliances, Codesharing, Antitrust Immunity, and International Airfares: Do Previous Patterns Persist? », *Journal of Competition Law & Economics*, vol. 7, n° 3, pp. 573-602.
- Brueckner, J. K., D. Lee et E. Singer (2014), « City-Pairs Versus Airport-Pairs: A Market-Definition Methodology for the Airline Industry », *Review of Industrial Organisation*, vol. 44, pp. 1-25.
- Butler, G. F. et M. R. Keller (1992), « The cost-constrained global airline industry environment: what is quality? », *Transportation Quarterly*, vol. 46, pp.599-618.
- CAPA (2013), « Airline Alliances – what Future? Global, Multilateral and Bilateral Partnerships are Evolving », <http://centreforaviation.com/analysis/airline-alliances---what-future-global-multilateral-and-bilateral-partnerships-are-all-evolving-144593>.

- CAPA (2013), « Airlines in Transition Part 2: Where are Smaller Airlines in the New Partnership World? », <http://centreforaviation.com/analysis/airlines-in-transition-part-2-where-are-smaller-airlines-in-the-new-partnership-world-105500>.
- CAPA (2013), « Airlines in Transition Part 3: How Full Service Airlines are Reshaping Models to be More Competitive », <http://centreforaviation.com/analysis/airlines-in-transition-part-3-how-full-service-airlines-are-reshaping-models-to-be-more-competitive-105757>.
- CAPA (2013), « Airlines in Transition Part 4: Bridging the Gap Between Full Service and Low-Cost or Hybrid Airlines », <http://centreforaviation.com/analysis/airlines-in-transition-part-4-bridging-the-gap-between-full-service-and-low-cost-or-hybrid-airlines-106777>.
- CAPA (2013), « Airlines in Transition Report, Part 1: The Natural History of Airline Alliances », (<http://centreforaviation.com/analysis/capa-airlines-in-transition-report-part-1-the-natural-history-of-airline-alliances-105278>).
- CAPA (2013), « Star Alliance Considers New Platform for Low-Cost Airlines, Targeting Brazil »s Azul & India »s IndiGo », <http://centreforaviation.com/analysis/star-alliance-considers-new-platform-for-low-cost-airlines-targeting-brazils-azul--indias-indigo-135468>.
- CAPA (2014), ‘Airberlin Receives a Vote of Confidence from Etihad, but How Will the Relationship Evolve Now?’, <http://centreforaviation.com/analysis/airberlin-receives-a-vote-of-confidence-from-etihad-but-how-will-the-relationship-evolve-now-147713>.
- CAPA (2014), « Airberlin Receives a Vote of Confidence from Etihad, but How Will the Relationship Evolve Now? », <http://centreforaviation.com/analysis/airberlin-receives-a-vote-of-confidence-from-etihad-but-how-will-the-relationship-evolve-now-147713>.
- Cento, A. (2008), *The Airline Industry: Challenges in the 21st Century*, Physica-Verlag, Springer.
- Dobruszkes, F. (2009), « Does liberalisation of air transport imply increasing competition? Lessons from the European case », *Transport Policy*, vol. 16, pp. 29-39.
- Dodgson, J., Katsoulacos, Y. et R. Pryke (1991), « Predatory behavior in aviation », *Commission of the European Community Official Publication*.
- Domberger, S. et A. Sherr (1989), « The impact of competition on pricing and quality of legal services », *International Review of Law and Economics*, vol. 9, no. 1, pp. 41-56.
- Emch, A. (2007), « Frequent Flyer Programmes under Article 82 EC – Is the Sky the Only Limit? », *World Competition*, vol. 30, no. 4, pp. 645-673.
- Evans, W. N. et I. N. Kessides (1994), « Living by the “golden rule”: multimarket contact in the U.S. airline industry », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, n° 2, page 341-366, <http://www.jstor.org/stable/2118466?seq=3>.
- Flores-Fillol, R. et R. Moner-Colonques (2007), « Strategic Formation of Airline Alliances », *Journal of Transport Economics and Policy*, vol. 41, 3^e partie, pp. 427-449.
- Forbes, S.J. (2008), « The effect of air traffic delays on airline price », *International Journal of Industrial Organisation*, vol. 26, n° 5, pp. 1218-1232.

- Forsyth, P., D. Gillen, K. Hüscherlath, H.-M. Niemeier et H. Wolf (2013), *Liberalization in Aviation, Competition, Cooperation and Public Policy*, Ashgate.
- Forsyth, P., D.W. Gillen, O.G. Mayer et H.-M. Niemeier (2005), *Competition versus Predation in Aviation Markets: A Survey of Experience in North America, Europe and Australia*, Ashgate.
- Forsyth, P., J. King. et C. L. Rodolfo (2006), « Open Skies in ASEAN », *Journal of Air Transport Management*, vol. 12, pp. 143-152.
- Fukui, H. (2010), « An empirical analysis of airport slot trading in the United States », *Transportation Research*, part B 44, pp. 330-357.
- Fukui, H. (2012), « Do carriers abuse the slot system to inhibit airport capacity usage? Evidence from the US experience », *Journal of Air Transport Management*, vol. 24, p. 1-6.
- Gagnepain, P. et P. L. Marín (2006), « Regulation and Incentives in European Aviation », *Journal of Law and Economics*, vol. 49, no. 1, pp.229-248.
- Gillen, D. et A. Gados (2008), « Airlines within Airlines: Assessing the Vulnerabilities of Mixing Business Models », *Research in Transportation Economics*, vol. 24, pp. 25-35.
- Gillespie, W. et O. M. Richard (2011), « Antitrust Immunity and International Airline Alliances, Discussion Paper, Economic Analysis Group (EAG), USA Department of Justice (DOJ), <http://www.justice.gov/atr/public/eag/267513.htm>.
- Gilo, D. et F. Simonelli (2014), « The price-increasing effects of domestic code-sharing agreements for non-stop airline routes », à paraître.
- Gleave, S. D. (2011), « Étude de l'impact des révisions du règlement (CEE) n° 95/93 – rapport final », réparé pour la DG MOVE (« Mobilité et Transports »), Commission européenne, <http://ec.europa.eu/transport/modes/air/studies/doc/airports/2011-03-impact-assessment-revisions-regulation-95-93.pdf>.
- Goetz, A. R. (2002), « Deregulation, Competition, and Antitrust Implications in the US Airline Industry, *Journal of Transport Geography*, vol. 10, pp. 1-19.
- Goetz, A. R. et A. H. Shapiro (2012), « Strategic Alliance as a Response to the Threat of Entry: Evidence from Airline Codesharing », *International Journal of Industrial Organization*, vol. 30, pp. 735–747.
- Goetz, A. R. et T. M. Vowles (2009), « The Good, the Bad, and the Ugly: 30 Years of US Airline Deregulation », *Journal of Transport Geography*, vol. 17, pp. 251-263.
- Gorin, T. et P. Belobaba (2008), « Assessing predation in airline markets with low-fare competition », *Transportation Research Part A*, vol. 42, pp. 784-798.
- Greenfield, D. (2014), « Competition and Service Quality: New Evidence from the Airline Industry », *Economics of Transportation*.
- Guest, A. (2011), « Flying gets metal-neutral », Bimco, https://www.bimco.org/News/2011/03/16_Feature_Week_11.aspx.

Hanlon, P. (2007), *Global Airlines, Competition in a Transnational Industry*, troisième édition, Butterworth-Heinemann.

Havel, B. F. (2009), *Beyond Open Skies: A New Regime for International Aviation*, Wolters Kluwer.

Horan, H. (2010), « Double Marginalization and the Counter- Revolution Against Liberal Airline Competition », *Transportation Law Journal*, vol. 37, pp. 251-291.

IATA (2006), Airline Cost Performance, Economics Briefing No 5, https://www.iata.org/whatwedo/Documents/economics/airline_cost_performance.pdf.

IATA (2007), Airline Liberalisation, Economics Briefing No. 7, https://www.iata.org/whatwedo/Documents/economics/IATA_AirlineLiberalisation.pdf.

IATA (2010), Airport Slots – The Building Blocks of Air Travel, <http://www.iata.org/publications/airlines-international/august-2010/Pages/06.aspx>.

IATA (2011), Economics Briefing: The Economic Benefits Generated by Alliances and Joint Ventures, http://www.iata.org/whatwedo/Documents/economics/Economics%20of%20JVs_Jan2012L.pdf.

IATA (2012), Resolution 787, Enhanced Airline Distribution, <http://www.iata.org/whatwedo/airline-distribution/ndc/Documents/ndc-resolution-787.pdf>.

IATA (2013), Airline Operation Cost Task Force Presentation, Airline Cost Conference, http://www.iata.org/whatwedo/workgroups/Documents/acc-2013-gva/0930-1015_AOCTF_FY2012_Report_FERJAN.pdf.

IATA (2013), Annual Review, <http://www.iata.org/about/Documents/iata-annual-review-2013-en.pdf>.

IATA (2013), Multilateral Interlining Without Antitrust Immunity: Adapting to a New Regulatory Environment, Presentation by C. T. Flynn, Senior Legal Counsel IATA, <https://www.mlit.go.jp/common/000027085.pdf>.

IATA (2013), Worldwide Slot Guidelines, 5th edition, <http://www.iata.org/policy/slots/Documents/wsg-5.pdf>.

IATA et Oxford Economics, Benefits of Aviation, Country Reports, <http://www.benefitsofaviation.aero/Pages/download.aspx>.

InterVISTAS-EU (2009), The Impact of International Air Service Liberalization on Panama, Liberalization Report, Agenda for Freedom, <https://www.iata.org/policy/liberalization/agenda-freedom/Documents/panama-report.pdf>.

Jeanninot, P. (2011), « State of the Industry – The Game Changers », Keynote Address to APG World Connect, http://www.pierrejeanninot.com/game_changers.html.

Jones, I., Holder, S., *et al.* (2004), « Study to Assess the Effects of Different Slot Allocation Schemes », A Report for the European Commission DG TREN, NERA Consulting, http://www.nera.com/extImage/PUB_SlotAllocationSchemes_NPL.pdf.

- Klophaus, R. (2013), Chapter 10: « A la Carte Pricing to Generate Ancillary Revenue: the Case of Ryanair », dans Peter Forsyth, P., Gillen, *et al.* (dir. pub.) *Liberalization in Aviation: Competition, Cooperation and Public Policy* (Ashgate).
- Klophaus, R., R. Conrady et F. Fichert (2012), « Low cost carriers going hybrid: Evidence from Europe », *Journal of Air Transport Management*, vol. 23, pp. 54-58.
- Kornai, J., « The Soft Budget Constraint », <http://faculty.vassar.edu/kennett/Kornai.htm>.
- Kornai, J., E. Maskin et G. Roland, « Understanding the Soft Budget Constraint », Berkeley, <http://eml.berkeley.edu/~groland/pubs/understanding.pdf>.
- Lawton, T.C. et S. Solomko (2005), « When being the lowest cost is not enough: Building a successful low-fare airlines business model in Asia », *Journal of Air Transport Management*, vol. 11, pp. 355-362.
- LeClair, S. (2012), « Exigency and Innovation in Collusion », *Journal of Competition Law and Economics*, vol. 8, n° 2, pp. 399-415.
- Li, J. et S. Netessine (2011), « Partnering with competitors – An Empirical Analysis of Airline Alliances in Multimarket competition », Faculty and Research Working Paper, Alliance Center for Global Research and Education, INSEAD/Wharton.
- Li, J. et S. Netessine (2011), « Partnering with Competitors – Effects of Alliances on Airline Entry and Capacity Decisions », Faculty and Research Working Paper, Alliance Center for Global Research and Education, INSEAD/Wharton.
- Liou, J., H. Chao-Che, Y. Wen-Chien et L. Rong-Ho (2011), « Using a Modified Grey Relation Method for Improving Airline Service Quality », *Tourism Management*, vol. 32, pp. 1381-1388.
- Lohmann, G. et T. Koo (2013), « The Airline Business Model Spectrum », *Journal of Air Transport Management*, vol. 31, pp. 7-9.
- Madas, M. A. et K. G. Zografos (2010), « Airport Slot Allocation: A Time for Change? », *Transport Policy*, vol. 17, pp. 274-285.
- Martín, J.C., C. Román et R. Espino (2014), « Evaluating FFPs from the passenger perspective », *Journal of Transport Management*, vol. 17, pp. 364-468.
- Mason, K.J. (2000), « The Propensity of Business Travellers to use Low Cost Airlines », *Journal of Transport Geography*, vol. 8, n° 2, pp. 107-119.
- Matsa, D.A. (2011), « Competition and Product Quality in the Supermarket Industry », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 126, n° 3, pp. 1539-1591.
- Mazzeo, M.J. (2003), « Competition and Service Quality in the U.S. Airline Industry », *Review of Industrial Organisation*, vol. 22, pp. 275-296.
- McCarthy, N. (2013), « Presentation on State Aid to Airlines and Airports », Kings College, London, 8 octobre 2013.

Miller, A. R. (2010), « Did the Airline Tariff Publishing Case Reduce Collusion? », *Journal of Law and Economics*, vol.53, n° 3, pp. 569-586.

Morrell, P. (2008), « Can Long-Haul Low-Cost Airlines be Successful? », *Research in Transportation Economics*, vol. 24, pp. 61-67.

Morrison, S.A. et C.M. Winston (1989), « Enhancing the Performance of the de-Regulated Air Transportation System, *Brookings Papers on Economic Activity*, Microeconomics, pp. 61-123.

Moss, D. L. (2013), Delivering the Benefits? Efficiencies and Airline Mergers », American Antitrust Institute, http://www.antitrustinstitute.org/sites/default/files/AAI_USAir-AA_Efficiencies.pdf.

N. B. (2011), « Airline alliances: Stronger together? », *the Economist*.

OACI (1944), Convention relative à l'aviation civile internationale (Convention de Chicago), première édition.

OACI (2004), Manuel de la réglementation du transport aérien international, deuxième édition.

OACI (2006), Convention relative à l'aviation civile internationale (Convention de Chicago), neuvième édition.

OACI (2013), Clauses de propriété et contrôle des transporteurs aériens dans les accords bilatéraux de transport aérien, Note de travail, Conférence mondiale de transport aérien (ATCONF), sixième réunion, ATConf/6-WP/49.

OACI (2013), La concurrence loyale dans le transport aérien international, Note de travail, Conférence mondiale de transport aérien (ATCONF), sixième réunion, ATConf/6-WP/4.

OACI, « Les résultats de 2013 du transport aérien confirment une forte demande de transport de passagers et un marché de fret aérien en stagnation », communiqué de presse, 16 décembre 2013.

OMC (1994), Acte Final reprenant les résultats des Négociations Commerciales Multilatérales du Cycle d'Uruguay, Annexe 1B : Accord général sur le commerce des services (AGCS), Annexe sur les services de transport aérien, avril 1994.

Oster, C. V. Jr. et J. S. Strong (2001), « Predatory Practices in the U.S. Airline Industry », article rédigé pour le United States Department of Transportation.

Parker, A. (2013), « Gulf Carriers Destabilise Alliances », *Financial Times*.

Prince, J. T. et D. H. Simon (2009), « Multimarket Contact and Service Quality: Evidence from on-Time Performance in the U.S. Airline Industry », *Academy of Management Journal*, vol. 52, n° 2, pp. 336-354.

RIC (2009), « Report on the Analysis of Loyalty Discounts and Rebates under Unilateral Conduct Laws », prepared by The Unilateral Conduct Working Group, <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc357.pdf>.

RIC (2012), 'Unilateral Conduct Workbook, Chapter 4: Predatory Pricing Analysis, prepared by The Unilateral Conduct Working Group, <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc828.pdf>.

- RIC (2012), « Unilateral Conduct Workbook, Chapter 4: Predatory Pricing Analysis », prepared by The Unilateral Conduct Working Group,
<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc828.pdf>.
- Rupp, N., D. Owens et L. Plumly (2006), « Does Competition Influence Airline on-Time Performance », *Advances in Airline Economics: Competition Policy and Antitrust*, vol. 1.
- Sharkey, J., (2011) « Forget the Airlines Name; It's All About Alliances », *New York Times*.
- Shaw, S-L., F. Lu, J. Chen et C. Zhou (2009), « China »s Airline Consolidation and its Effects on Domestic Airline Network and Competition », *Journal of Transport Geography*, vol. 17, pp. 293-305.
- Starkie, D. (2008), *Aviation Markets – Studies in Competition and Regulatory Reform*, Ashgate, Farnham.
- Teichert, T., E. Shehu et I. von Wartburg (2008), « Customer Segmentation Revisited: The Case of the Airline Industry », *Transportation Research Part A*, vol. 42, pp. 227-242.
- Tiernan, S., D. Rhoades et B. Waguespack (2008), « Airline Alliance Service Quality Performance – An Analysis of US and EU Member Airlines », *Journal of Air Transport Management*, vol. 14, pp. 99-102.
- Tomová, A. et L. Ramajová (2014), « Frequent Flyer Programs and Low-Cost Airlines: Ongoing Hybridisation? », *Procedia – Social and Behavioural Sciences*, vol. 110, pp. 787-795.
- Vaze, V. et C. Barnhart (2011), « The Role of Airline Frequency Competition in Airport Congestion Pricing », *Transportation Research Record*, vol. 2266, pp. 69-77.
- Vives, X. (2009), *Competition Policy in the EU Fifty Years on from the Treaty of Rome*, Oxford University Press.
- Whalen, W. T. (2007), « A Panel Data Analysis of Code-Sharing, Antitrust Immunity, and Open Skies Treaties in International Aviation Markets », *Rev Ind Organ*, vol. 30, pp. 39-61.
- Wit, J.G. et J. Zuidberg (2012), « The Growth Limits of the Low Cost Carrier Model », *Journal of Air Transport Management*, vol. 21, pp. 17-23.
- Zhang, A., S. Hanaoka, H. Inamura et T. Ishikura (2008), « Low-Cost Carriers in Asia: De-Regulation, Regional Liberalisation and Secondary Airports », *Research in Transportation Economics*, vol. 24, pp. 36-50.