

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

Annule & remplace le même document du 10 juillet 2015

**ANNEXE AU COMPTE RENDU SUCCINCT DE LA 121E RÉUNION DU COMITÉ DE LA  
CONCURRENCE TENUE LES 18 ET 19 JUIN 2014**

-- Résumé de la discussion sur la concurrence dans le transport aérien --

*Le présent résumé rédigé par le Secrétariat de l'OCDE récapitule les principales conclusions de la discussion tenue au titre du point IX de la 121e réunion du Comité de la concurrence de l'OCDE, les 18 et 19 juin 2014.*

*On trouvera d'autres documents sur le sujet à l'adresse suivante :  
<http://www.oecd.org/fr/daf/concurrence/airlinecompetition.htm>*

**JT03389321**

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.*



## RÉSUMÉ

### *du Secrétariat\**

Il ressort de la table ronde, des contributions écrites des délégués et de la note de référence du Secrétariat, les points clés suivants :

- (1) ***Le secteur du transport aérien est vital pour l'économie mondiale, et les clients et les pouvoirs publics du monde entier. La libéralisation et la déréglementation de ce secteur ont largement contribué à stimuler la concurrence. Pourtant, le transport aérien reste fortement réglementé et entravé par les conditions de nationalité, ce qui impacte la concurrence et les dynamiques de marché.***

Il est largement admis que le transport aérien est d'une importance capitale pour les consommateurs, les pouvoirs publics, les autres secteurs d'activité et l'économie mondiale. Ces trente dernières années, le secteur s'est développé tant en taille qu'en portée, en demande et en connectivité. Parallèlement, un processus de libéralisation et de déréglementation était lancé dans différentes parties du monde afin de dynamiser le marché et d'améliorer la rentabilité du secteur aérien.

Il ne faut cependant pas surestimer les effets de la libéralisation et de la déréglementation depuis leur mise en œuvre. Ce processus n'a pas eu lieu partout et, là où il a eu lieu, le secteur aérien demeure fortement réglementé au niveau tant national qu'international :

- Au niveau international, les droits de trafic transfrontalier continuent de dépendre d'accords bilatéraux sur les services aériens, qui incluent généralement une condition de nationalité. Ceci est imputable à la Convention de Chicago, qui stipule que chaque État jouit d'une souveraineté complète et exclusive dans l'espace aérien situé au-dessus de son territoire. Par ailleurs, les services liés au trafic sont exclus de l'annexe AGCS-OMC. Les services de transport aérien sont donc réglementés par les accords bilatéraux sur les services aériens, qui conditionnent souvent les droits de trafic transfrontalier au fait que les compagnies aériennes soient détenues ou contrôlées par l'un des États signataires. Si cette condition de nationalité peut parfois être justifiée par des considérations liées à la sûreté et à la sécurité, elle impose au secteur une structure qui limite la concurrence et la liberté commerciale des compagnies aériennes. Ce cadre réglementaire explique la rareté des fusions internationales entre compagnies aériennes et un tel développement des alliances entre compagnies aériennes.
- Au niveau national, on observe une libéralisation incomplète et une tendance à la re-réglementation. Lorsque des distorsions du marché, des inefficiences ou des préjudices au consommateur apparaissent et que le droit de la concurrence n'y peut rien, les pouvoirs publics

---

\* Ce résumé n'exprime pas nécessairement un consensus au sein du Comité de la concurrence, mais présente les principaux points soulevés lors de la table ronde, dans les contributions écrites des délégués ainsi que dans la note d'information générale du Secrétariat.

ont tendance à prendre des mesures sectorielles correctives. La réglementation sur l'attribution de créneaux horaires et celle sur les programmes de fidélisation des compagnies aériennes en sont un exemple récent. L'intervention des pouvoirs publics soulève sans cesse des questions : quelles distorsions mériteraient une libéralisation accrue ou une réglementation spécifique ? Quel impact une intervention produit-elle sur l'environnement concurrentiel dans un secteur couvrant par nature plusieurs territoires ?

Ainsi, bien que la libéralisation et la déréglementation aient fortement contribué à stimuler l'efficacité et la croissance du secteur, les compagnies aériennes continuent d'exercer dans un cadre réglementaire complexe et fragmenté, ce qui a une incidence sur les gains d'efficacité du marché et la concurrence.

- (2) ***Le secteur aérien est caractérisé par trois grandes tendances : l'hybridation des modèles économiques depuis l'arrivée des transporteurs à bas coûts ; la concentration, via la prolifération des alliances ; et la forte exposition aux difficultés financières et à l'intervention des pouvoirs publics. Ces tendances peuvent jouer un rôle important dans l'analyse des comportements des compagnies aériennes et de leurs accords du point de vue de la concurrence.***

*Hybridation.* Après la libéralisation, l'arrivée des transporteurs à bas coûts a changé la donne dans le secteur du transport aérien. Leur modèle économique, fondé sur le transport point à point et un service minimum, a beaucoup profité aux consommateurs et a stimulé la concurrence. Parallèlement, la plupart des transporteurs traditionnels ont rationalisé leurs activités en adoptant une structure en étoile qui les a différenciés des transporteurs à bas coûts proposant des liaisons court-courriers et point à point. Néanmoins aujourd'hui, de nombreux exemples le prouvent : on assiste à un phénomène d'hybridation des modèles économiques, qui brouille la distinction habituelle entre les compagnies aériennes traditionnelles et les compagnies à bas coût. Ce phénomène d'hybridation laisse supposer que les modèles économiques exclusivement traditionnels ou exclusivement à bas coûts ont leurs limites. Il montre également que les compagnies aériennes sont capables de s'adapter. Les autorités de la concurrence vont peut-être devoir intégrer de plus en plus cette hybridation dans leur analyse de la concurrence.

*Concentration.* Le secteur du transport aérien se caractérise également par l'apparition d'alliances, formule privilégiée des compagnies pour consolider leurs activités au-delà de leurs frontières, dans la mesure où les restrictions relatives à la nationalité contenues dans les accords sur les services aériens rendent les fusions internationales difficiles voire impossibles. Les alliances sont considérées, après les fusions, comme la meilleure solution pour favoriser des économies de densité, d'échelle et de gamme. Les alliances sont de portée et d'envergure diverses, allant de simples accords de coopération interligne à des coentreprises de grande envergure. Par leur nombre, leur diversité et leur croissance, les alliances sont le principal « phénomène » dont les autorités de la concurrence (et parfois d'autres autorités) aient eu à évaluer l'impact sur la concurrence et les consommateurs.

*Difficultés financières.* Sorties, faillites, restructurations et entrées sont aujourd'hui plus fréquentes dans le secteur. Cette caractéristique n'est pas nouvelle : le secteur était confronté à des difficultés financières avant la libéralisation. Que ces difficultés soient dues à des causes internes (mauvaise gestion par exemple) ou exogènes (prix du pétrole par exemple), elles posent d'épineuses questions aux pouvoirs publics : doivent-ils laisser une compagnie aérienne faire faillite comme conséquence naturelle d'une situation de concurrence ? La compagnie aérienne en difficulté doit-elle au contraire être secourue étant donnée l'importance du transport aérien et le risque que sa faillite ait des retombées sur d'autres secteurs ? Les expériences des pays font

apparaître des approches différentes. Par exemple, d'importants plans de sauvetage ou de recapitalisation ont été décidés, et appliqués semble-t-il avec succès, au Japon et aux États-Unis, alors que la Hongrie a laissé son transporteur historique quitter le marché, où il a rapidement été remplacé par des compagnies à bas coûts. L'UE est actuellement le seul territoire à disposer d'un droit des aides d'État qui interdit le principe même de l'aide d'État tout en prévoyant quelques exceptions. Au-delà des situations de difficulté financière, le débat est lancé : est-il justifiable que les pouvoirs publics favorisent certaines compagnies aériennes ? En quoi cela encourage/décourage-t-il d'autres compagnies à entrer en concurrence ? Et quelle influence cela a-t-il sur les conditions de marché dans différents territoires ?

(3) ***Le secteur aérien est marqué par des obstacles structurels et comportementaux à l'entrée et au développement qui peuvent dans certaines circonstances nécessiter une réponse réglementaire ou l'application du droit de la concurrence.***

La concurrence entre compagnies aériennes peut se trouver confrontée à plusieurs types d'obstacles, dont deux ont récemment beaucoup occupé les autorités de la concurrence et de la réglementation : l'accès aux créneaux horaires (obstacle structurel) et les stratégies tarifaires et de fidélisation des compagnies (obstacle stratégique).

L'accès aux créneaux de décollage et d'atterrissage dans les aéroports saturés peut faire sérieusement obstacle à la concurrence entre compagnies aériennes. Aujourd'hui, les aéroports les plus saturés se trouvent en Europe et dans la région Asie-Pacifique. Le problème risque de s'aggraver car l'écart entre la demande et la capacité des aéroports se creuse et les aéroports les plus saturés ne peuvent guère envisager d'expansion. Dans plusieurs territoires, les transporteurs historiques bénéficient toujours de droits et de privilèges « acquis » régis par la règle du « créneau utilisé ou perdu ». Ce système de créneau engendre en amont des obstacles significatifs à l'entrée et au développement, et nuit à la concurrence et à l'efficacité. Il est largement admis que des règles proconcurrentielles sur la gestion de la congestion sont nécessaires et, dans la plupart des pays, les pouvoirs publics sont disposés à introduire des mécanismes de marché dans le système d'attribution de créneaux, afin de garantir une utilisation plus efficace de cette ressource rare. Cependant, la création d'un marché (secondaire) des créneaux horaires pour la vente ou la cession de créneaux nécessite des garde-fous, afin d'empêcher les détenteurs de créneaux d'abuser du système. Plusieurs territoires ont ainsi dû (ré)évaluer régulièrement ce que devrait être un marché optimal d'allocation de créneaux.

Les programmes de fidélisation des compagnies aériennes – programmes de *miles* ou des programmes de remises aux entreprises – peuvent constituer des obstacles à l'entrée ou à l'expansion d'autres compagnies en ce qu'ils rendent plus coûteux, pour le consommateur, de changer de transporteur (ou d'alliance), et pour les nouveaux concurrents, d'entrer sur le marché. Les experts soulignent la nécessité pour les autorités de la concurrence de prendre les programmes de fidélisation au sérieux : à terme, ils pourraient bien menacer la concurrence entre compagnies aériennes en dissuadant les concurrents d'entrer sur le marché, avec le préjudice que cela suppose pour le consommateur. Pourtant, les actions répressives à l'encontre des programmes de fidélisation des compagnies aériennes sont rares car il est difficile de mesurer l'impact de ces programmes sur la concurrence et le bien-être des consommateurs et, dans le cas des programmes de remises aux entreprises, de les identifier. Cette évaluation de l'impact est rendue encore plus compliquée par le fait que les programmes de fidélisation peuvent être utilisés par toutes les compagnies aériennes membres d'une alliance. Rares sont les autorités de la concurrence qui ont agi contre des programmes de fidélisation (comme l'a fait la Nouvelle-Zélande par exemple). Parfois, la réponse peut être réglementaire, et prendre la forme d'une interdiction pure et dure des programmes de fidélisation (comme en Norvège), lorsque la

situation fait apparaître un verrouillage du marché et/ou lorsqu'elle est préjudiciable au consommateur, sans pour autant que l'on puisse conclure à un abus de position dominante. Cette interdiction des programmes de fidélisation a permis à un transporteur à bas coûts d'entrer sur le marché norvégien et d'y concurrencer le transporteur historique.

Pour que la concurrence soit effective, il faut que les consommateurs puissent comprendre et comparer les prix. Les transporteurs à bas coûts ont introduit les offres dégroupées, proposant des vols avec service minimum et des services complémentaires « à la carte ». Cette stratégie tarifaire, suivie par la plupart des transporteurs historiques, a donné davantage de latitude aux consommateurs et entraîné une baisse du prix des services de base. Parallèlement, les offres dégroupées peuvent être utilisées comme un obstacle stratégique : en dégroupant leurs offres, les compagnies aériennes peuvent appliquer des frais supplémentaires cachés, induire le consommateur en erreur sur le prix total réel et rendre toute comparaison compliquée, limitant ainsi la concurrence. Ces stratégies de tarification par service, ou pratiques de majorations furtives, sont à l'origine d'un nombre croissant d'actions intentées par les autorités de la concurrence (c'est notamment le cas en Australie et au Royaume-Uni) ou de mesures réglementaires (comme dans l'UE) dont l'objectif est d'obliger les compagnies aériennes à afficher leurs prix de façon claire et conforme aux règles de la concurrence.

Les obstacles structurels et stratégiques à l'entrée montrent combien sont fréquentes, dans le secteur du transport aérien, les questions et interventions qui se situent à l'intersection des politiques de la concurrence, de la protection des consommateurs et des transports. Ces obstacles occupent une place importante dans les analyses de l'impact sur la concurrence des comportements des compagnies aériennes et des accords qu'elles passent, et dans le choix des mesures correctives imposées par les autorités de la concurrence.

**(4) *Délégués et experts reconnaissent que l'évolution du secteur du transport aérien a été globalement très profitable aux consommateurs, mais les comportements anticoncurrentiels continuent de susciter des inquiétudes. L'application du droit de la concurrence est capitale pour que le transport aérien soit efficient et avantageux pour les consommateurs. Une fois identifiées les nouvelles tendances dans la définition des marchés pertinents dans le secteur du transport aérien (4.1.), l'attention se porte sur la façon dont alliances et fusions entre compagnies aériennes sont traitées par les autorités de la concurrence (4.2.). La diversité de ces accords horizontaux, sur lesquels se penchent les autorités de la concurrence, contraste avec le nombre de cas, rares mais révélateurs, d'abus de position dominante dans le secteur (4.3.).***

**(4.1.) *La définition du marché dans le secteur du transport aérien évolue. Il n'y a pas consensus sur les marchés pertinents ni sur la question de savoir si les autorités de la concurrence devraient donner des orientations quant aux critères à retenir pour définir le marché. Si plusieurs autorités de la concurrence s'en sont tenues à la définition traditionnelle « origine-destination », d'autres ont adopté des définitions plus restrictives ou plus vastes prenant en compte les évolutions du secteur.***

À travers le monde, les autorités disent appliquer des approches évolutives et nuancées pour définir les frontières des marchés du transport aérien de passagers. Plusieurs autorités de la concurrence s'en tiennent à la vision traditionnelle « origine-destination » et définissent un marché comme une paire de villes ou une paire d'aéroports, se fondant essentiellement sur la substituabilité du côté de la demande. Quant à savoir si les marchés devraient être davantage segmentés entre voyageurs d'affaires et clientèle de loisirs, et entre vols directs et vols indirects, les avis divergent. Sur les vols court-courriers, les marchés pertinents ont parfois été élargis pour

intégrer d'autres moyens de transport (trains à grande vitesse par exemple). La nécessité de prendre en compte les facteurs de réseau est par ailleurs de plus en plus reconnue, bien que peu de pays le fassent concrètement dans leur définition du marché (à l'instar de l'Australie par exemple). Pour d'autres, les aspects liés au réseau font plutôt partie de l'analyse des effets sur la concurrence.

La question de savoir s'il convient d'étoffer les orientations concernant la définition du marché. D'un côté, les milieux d'affaires demandent plus d'orientations et d'harmonisation, pour pouvoir évaluer les risques potentiels, en termes de concurrence, de leur comportement. De l'autre côté, les experts et la plupart des autorités préfèrent ne pas s'imposer de contrainte et définir les marchés au cas par cas. L'absence d'orientations et d'harmonisation dans la définition des marchés renvoie à la nécessité d'une coopération accrue entre les autorités de la concurrence confrontées à un même comportement des compagnies aériennes.

(4.2.) *Les alliances sont la forme d'accord horizontal la plus fréquemment traitée par les autorités de la concurrence, bien qu'à l'aide d'outils différents. L'impact de la dynamique des réseaux, des effets coordonnés et des contacts multi-marchés devrait être davantage pris en compte dans l'analyse de la concurrence et la conception des mesures correctives. Dans la plupart des cas, il semble que la concurrence entre alliances ait remplacé la concurrence entre compagnies aériennes.*

Selon les pays, les alliances sont soumises à différents outils et mécanismes d'application du droit de la concurrence : (i) contrôle des fusions dans les pays où la définition de « fusion » est large (Brésil, Canada, Inde, par exemple) ; (ii) mécanismes d'exemption, d'autorisation ou d'immunité spécifique devant faire l'objet d'une demande par les alliances et accordées au cas par cas (États-Unis par exemple) ; (iii) exemptions par catégorie pour certains types d'alliances (Israël par exemple) ; (iv) obligation d'autoévaluation pour déterminer si l'alliance fait exception au droit des ententes (UE par exemple) ; et (v) application du droit supplétif des ententes (dans la plupart des territoires). Ces mécanismes d'application du droit de la concurrence visent tous à soumettre les alliances à un contrôle par les autorités compétentes. Ils diffèrent néanmoins selon la procédure suivie, le calendrier, les mesures correctives décidées et les résultats voire, parfois, l'autorité compétente. Cette hétérogénéité présente deux risques : d'une part, le risque que les compagnies aériennes cherchent à être régies par les mécanismes d'application les plus avantageux, et, d'autre part, le risque d'une perte d'efficacité dans l'application des règles de concurrence, et d'une diminution des avantages escomptés de l'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 plus.

Les analyses de fond des effets produits par les alliances à travers le monde permettent de dégager les observations suivantes :

- Les avantages potentiels apportés par les alliances semblent être largement admis. Par-tant, les pays s'accordent à dire que les alliances ne devraient pas être frappées d'une interdiction de principe, même lorsqu'elles supposent des éléments apparentés à une entente (partage d'informations sensibles par exemple). Les plupart des régimes de mise en œuvre du droit de la concurrence cherchent au contraire l'équilibre entre les effets pro-concurrence et les effets anti-concurrence des alliances. Des exemptions, immunités ou mesures correctives peuvent être appliquées aux problèmes assimilables à ceux posés par les ententes afin de permettre à l'alliance d'avoir lieu. Cette approche constructive qui vise à autoriser la plupart des alliances sous-entend, dans une certaine mesure, un changement d'angle dans l'application du droit de la concurrence

qui ne préserve plus le jeu de la concurrence entre compagnies mais celui de la concurrence entre *alliances*.

- La question de savoir si les alliances ont produit les résultats attendus et si elles ont profité aux compagnies ou aux consommateurs fait largement débat. Les doutes exprimés devraient inciter à davantage de prudence dans l'évaluation de l'impact des alliances et dans la justification d'exemptions et d'immunités. Le développement, la diversification et la complexité des alliances compliquent l'analyse des autorités de la concurrence, pourtant capitale pour veiller au bien-être des consommateurs.
- L'identification des risques associés aux ententes se concentre essentiellement sur les liaisons aériennes qui se chevauchent. Parfois, une attention plus soutenue pourrait être accordée aux dynamiques de réseau, aux contacts multi-marchés et au risque d'effets coordonnés dans l'évaluation de l'impact d'accords entre compagnies aériennes.
- Le problème de l'adéquation et de l'efficacité des mesures correctives visant à remédier aux problèmes de concurrence posés par les alliances est aujourd'hui au cœur du débat. Les mesures les plus courantes sont l'instauration d'exclusions (pour les liaisons qui se chevauchent) ou les cessions structurelles (cessions de créneaux par exemple). Cependant, les exclusions 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. Un suivi et une évaluation a posteriori de l'efficacité des mesures correctives, associés au partage des meilleures pratiques en matière de mesures correctives pourraient permettre d'améliorer globalement l'application du droit de la concurrence.

Les fusions internationales (c'est-à-dire entre transporteurs de différents pays) sont rares dans le transport aérien, mais peuvent se produire lorsqu'une structure d'entreprise complexe permet à chacune des compagnies aériennes concernées de préserver sa nationalité (AirFrance-KLM et LAN-Tam par exemple). Ce dernier cas de figure montre que dans la conception des mesures correctives, une attention accrue est accordée aux risques pour la concurrence induits par la dynamique des réseaux, aux effets sur les liaisons qui ne se chevauchent pas et à la toile d'alliances dans laquelle les parties prenantes à la fusion seraient amenées à exercer. Les fusions nationales sont plus courantes et consistent généralement en la fusion de deux modèles par laquelle un transporteur historique rachète un transporteur à bas coût. Ce type de fusions incite les autorités de la concurrence à bien mettre en balance d'une part les synergies potentielles de l'hybridation et d'autre part les conséquences de la disparition d'un transporteur à bas coût indépendant sur le bien-être des consommateurs.

(4.3.) *Les actions répressives à l'encontre des abus de position dominante sont globalement rares. Dans un secteur où il arrive qu'un marché n'ait de place que pour un seul transporteur, il conviendrait d'approfondir la réflexion sur la manière de mieux détecter les comportements abusifs dans le secteur aérien et sur les critères économiques et juridiques à leur appliquer.*

Les actions répressives à l'encontre des comportements unilatéraux de compagnies aériennes sont rares. Les autorités de la concurrence sont confrontées à divers obstacles dans les affaires d'abus de position dominante ou de monopolisation : la difficulté de détecter des comportements unilatéraux abusifs dans un environnement réticulaire et fortement réglementé ; l'incertitude quant à l'analyse économique et juridique d'un comportement d'éviction ; et la complexité de concevoir des mesures correctives adaptées. Il est pourtant capital de se pencher sur ces questions, notamment dans le secteur du transport aérien où certains marchés, pour être efficaces, ne peuvent avoir que peu de transporteurs, voire un seul. Sur ces marchés, il serait bon que les autorités de la concurrence déterminent si l'absence de concurrence est due à des stratégies

d'exclusion menées par les transporteurs dominants ou si elle s'explique simplement par une structure propre au secteur.

L'éviction via des stratégies de tarification et de vente visant l'exclusion est l'un des abus les plus fréquemment dénoncés dans le secteur aérien. Les quelques interventions des autorités de la concurrence dans ce domaine incitent néanmoins à se demander si les critères caractérisant l'éviction permettent véritablement de détecter et d'évaluer les stratégies d'éviction appliquées par les compagnies aériennes (baisse des prix ou mesures non liées aux prix par exemple).

La plupart des pays à travers le monde admettent que la pratique de prix d'éviction peut avoir des effets préjudiciables, mais il n'y a de consensus ni sur le critère juridique à retenir ni sur le coût de référence à appliquer. Dans le secteur aérien en particulier, en raison de la complexité de la structure des coûts des compagnies aériennes, le fait qu'un prix soit inférieur au coût n'est pas forcément révélateur. La pertinence du critère du recouvrement n'est pas non plus évidente dans ce contexte fondamentalement multi-marché. Les quelques décisions des autorités de la concurrence à l'encontre des prix d'éviction dans le secteur (Allemagne par exemple) se sont attachées à déterminer si la stratégie tarifaire de la compagnie concernée pouvait avoir une justification objective ou si elle visait uniquement à dissuader d'éventuels concurrents d'entrer sur le marché, voire à évincer la concurrence (surtout s'il s'agit d'un transporteur à bas coûts).

L'éviction peut aussi prendre la forme d'un dumping de capacité : une compagnie aérienne pousse ses concurrents à se retirer d'un marché spécifique en augmentant la taille de ses avions et/ou le nombre de vols. Une telle stratégie n'aboutit pas forcément à de la vente à perte, mais peut impliquer de renoncer à une partie de ses bénéfices pour obtenir le départ d'un concurrent. D'une affaire jugée aux États-Unis, il ressort que les tribunaux et les autorités de la concurrence peuvent être en désaccord sur le critère à prendre en compte pour évaluer une hausse de capacité et un « sacrifice » de bénéfice, et sur ce que seraient les conditions économiques si la stratégie d'exclusion n'était pas appliquée.

Un autre type de comportement d'exclusion est apparu dans le secteur aérien : l'exclusion par les programmes de fidélisation. Bien que les affaires impliquant ce type de pratique soient encore rares (la Suède est concernée par exemple), les experts en transport aérien mettent en garde les autorités compétentes car les programmes de fidélisation pourraient prochainement poser des problèmes de concurrence.

Les autorités de la concurrence vont également devoir concevoir des mesures correctives adaptées pour faire face aux comportements abusifs des compagnies aériennes. Dans les affaires de prix d'éviction, les mesures correctives consistent généralement à imposer des tarifs supérieurs à un certain niveau, déterminé en fonction de la structure de coûts de la compagnie ou des prix pratiqués par les concurrents. Dans les affaires de dumping de capacité, on pourrait, en guise de mesure correctrice, permettre aux transporteurs déjà présents sur le marché d'accroître leur capacité ou la fréquence de leurs vols en cas d'entrée d'un concurrent uniquement si l'on juge que cela peut être raisonnablement profitable au marché. Dans les cas d'abus liés aux programmes de fidélisation, on peut envisager d'interdire ces programmes ou d'en exclure les liaisons sur lesquelles la concurrence ne peut se positionner, du fait de la situation d'abus.