

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

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

**-- Compte rendu de la discussion sur la concurrence dans le transport aérien --**

*Le présent document rédigé par le Secrétariat de l'OCDE résume dans le détail le débat tenu lors de la 121e réunion du Comité de la concurrence de l'OCDE les 18 et 19 juin 2014.*

*On trouvera d'autres documents sur ce débat à l'adresse : [www.oecd.org/daf/competition/airlinecompetition.htm](http://www.oecd.org/daf/competition/airlinecompetition.htm)*

**JT03369432**

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.*



## COMPTE RENDU DE LA DISCUSSION

*Par le Secrétariat*

Le président du Comité, Frederic Jenny, commence par souligner le nombre élevé des contributions reçues pour cette table ronde (33 au total), qui témoigne de la grande importance accordée à la question de la concurrence dans le transport aérien. Puis il salue les quatre experts présents : M. Severin Borenstein, titulaire de la chaire E.T. Grether d'administration des affaires et de politique publique à la Haas School of Business ; M. John Balfour, avocat chez Clyde & Co ; M. Pablo Mendes de Leon, professeur de droit aérien et spatial à l'université de Leiden ; et M. Brian Pearce, économiste en chef de l'IATA.

Le président présente également les quatre principaux sujets du débat. Le premier concerne la libéralisation et la déréglementation du transport aérien, et l'évolution des cadres de réglementation du secteur (section 1). Le deuxième porte sur les facteurs structurels et comportementaux qui influent sur la concurrence entre les compagnies aériennes (section 2). Le troisième, qui constituera la partie centrale du débat, englobe la surveillance des pratiques anticoncurrentielles et l'application du droit de la concurrence, notamment la définition des marchés, le contrôle des fusions, les accords horizontaux et les comportements unilatéraux (section 3). Pour finir, si le temps le permet, les délégués seront invités à débattre des défis et des évolutions à venir eu égard à la concurrence dans le transport aérien, en se concentrant principalement sur l'effet de l'intervention de l'État dans le secteur (section 4).

Avant de lancer le débat, le président invite le Secrétariat de l'OCDE à présenter sa note d'information.

**Le Secrétariat précise** d'abord que la note d'information se rapporte au transport civil de passagers. Après avoir souligné l'importance du secteur du transport aérien, il indique que si la libéralisation a clairement dynamisé le marché, il ne faut cependant pas en exagérer les effets. La libéralisation n'a pas eu lieu partout et, là où elle a eu lieu, le secteur demeure fortement réglementé, à deux niveaux. Au niveau international, les droits de trafic continuent de dépendre d'accords bilatéraux sur les services aériens, qui incluent souvent des conditions de nationalité. Au niveau national, on observe une tendance à la réréglementation, en particulier lorsque l'application du droit de la concurrence ne permet pas de remédier aux distorsions du marché.

Deux des principaux facteurs de transformation de l'industrie sont mentionnés. Le premier est l'arrivée sur les marchés de transporteurs à bas coût, qui a indéniablement apporté des avantages importants aux consommateurs et stimulé la concurrence. Aujourd'hui, cependant, 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. Les législateurs et les autorités chargées de l'application du droit de la concurrence ont tendance à se focaliser sur les compagnies à bas coût, mais il serait bon qu'ils tiennent davantage compte de cette hybridation. Le deuxième facteur est le développement des alliances comme moyen privilégié par les compagnies aériennes souhaitant unir leurs activités. Les alliances se justifient sur le plan économique et juridique, notamment parce qu'elles permettent aux compagnies de créer des synergies tout en conservant leur nationalité. Trois tendances récentes sont mises en évidence, qui caractérisent et influencent les alliances dans le transport aérien : leur stratification, la communauté de fonds propres et l'essor des transporteurs du Golfe.

Concernant l'application des règles de concurrence dans le transport aérien, on observe que les comportements unilatéraux sont rares, mais sans savoir vraiment si cela est dû à des difficultés de dépistage ou au manque de fiabilité des critères juridiques. Il est pourtant capital de se pencher sur ces questions, notamment dans le secteur du transport aérien, où la domination d'une compagnie peut être inévitable sur certaines lignes.

S'agissant des accords horizontaux dans le secteur, les alliances jouent un rôle de premier plan. Divers mécanismes d'application du droit de la concurrence sont utilisés pour évaluer les alliances --, contrôle des fusions (Brésil ou Inde), immunité (Ministère des transports des États-Unis), autoévaluation (UE). Cette hétérogénéité présente deux risques : d'une part, le risque que les compagnies 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. Le Secrétariat évoque en terminant certaines questions qui restent à débattre concernant l'analyse de fond des alliances. Premièrement, des études récentes amènent à douter des gains d'efficacité véritablement produits par les alliances et, si ces gains existent, à se demander qui en profite. Deuxièmement, la concurrence entre alliances a-t-elle remplacé dans une certaine mesure la concurrence entre compagnies aériennes ? Les affaires de concurrence semblent indiquer que les autorités de la concurrence adhèrent de plus en plus à cette dernière idée. Enfin, il conviendrait peut-être d'accorder une plus grande attention aux conséquences des effets de réseau et des contacts multi-marchés et au risque d'effets coordonnés. Compte tenu de l'importance et de la complexité croissantes des alliances entre compagnies aériennes, les autorités de la concurrence ont plus que jamais un rôle à jouer dans la préservation du bien-être des consommateurs.

## **1. L'environnement déréglementé dans lequel les compagnies aériennes exercent leurs activités et se font concurrence aujourd'hui**

### ***1.1 Processus de déréglementation et de libéralisation***

Le président remercie le Secrétariat de son introduction avant de donner la parole à M. Balfour.

**M. Balfour** présente le cadre de réglementation de l'aviation civile internationale, qui repose sur la Convention de Chicago. Selon sa principale disposition, chaque État jouit d'une souveraineté complète et exclusive dans l'espace aérien situé au-dessus de son territoire. En conséquence, des accords bilatéraux sont passés entre États à travers le monde. Ce sont traditionnellement des accords très restrictifs. Dernièrement, toutefois, des accords plus libéraux ont été signés. Les accords bilatéraux stipulent souvent que les activités d'une compagnie aérienne peuvent être suspendues ou interrompues si celle-ci n'est pas détenue substantiellement ou contrôlée effectivement par des nationaux. Cela explique pourquoi des compagnies aériennes préfèrent conclure des alliances au lieu d'opter pour des acquisitions.

M. Balfour s'intéresse ensuite au cadre de réglementation de l'UE. Au départ, le transport aérien n'était pas visé par le Traité de Rome. Après la déréglementation décidée aux États-Unis, deux changements sont survenus dans l'UE. Premièrement, la Cour de justice de l'Union européenne a maintenu la décision dite *Nouvelles Frontières* selon laquelle les règles de concurrence s'appliquent au transport aérien. Deuxièmement, la règle concernant le vote du Conseil sur les questions de transport aérien est passée de l'unanimité à la majorité qualifiée. En conséquence, trois séries de dispositions législatives ont été adoptées, qui ont donné naissance à un marché intérieur caractérisé par une libéralisation complète de l'accès et des tarifs dans le transport aérien. Cela a mis un terme aux monopoles nationaux et permis aux compagnies aériennes de s'installer dans d'autres États membres ou d'y acquérir d'autres compagnies.

M. Balfour explique également la nécessité de contrôler les comportements anticoncurrentiels dans un secteur libéralisé. Au sein de l'UE, les règles propres au transport aérien concernent notamment l'aide de l'État, qui fait l'objet d'une réglementation exceptionnelle permettant à la Commission européenne de

s'opposer à l'aide publique octroyée par des pays tiers à leurs transporteurs. M. Balfour conclut que la libéralisation au sein de l'UE se révèle une expérience extrêmement concluante, qui est exportée dans d'autres pays aux termes d'accords conclus par l'UE.

Le président remercie M. Balfour avant de demander à M. Borenstein d'aborder le processus de déréglementation aux États-Unis.

Selon **M. Borenstein**, la déréglementation à laquelle les États-Unis ont procédé en 1978 visait uniquement les marchés intérieurs. Avant la déréglementation, les prix étaient fixés par le gouvernement et les compagnies aériennes avaient besoin de l'autorisation de ce dernier pour desservir une ligne. La concurrence entre compagnies concernait la fréquence des vols par ligne, la place pour les jambes, la qualité des appareils et l'agressivité de la publicité. La déréglementation a eu pour effet de lever les restrictions pesant sur l'accès aux lignes et sur les prix. Cela a coïncidé avec une multiplication des accords d'ouverture de l'espace aérien passés entre les États-Unis et d'autres pays. Mais il n'y a presque pas eu d'évolution vers le cabotage, sauf au sein de l'UE.

M. Borenstein décrit ensuite les caractéristiques de l'industrie et les principaux éléments de la déréglementation. Beaucoup d'acteurs entrent sur le marché ou en sortent et les tarifs en valeur réelle ont nettement diminué (bien qu'ils soient de nouveau en hausse). Depuis les débuts de la déréglementation, sur les seules lignes intérieures, les transporteurs ont perdu plus de 50 milliards USD. En outre, la concentration s'est accrue sur certaines routes et les aéroports dominants ont globalement renforcé leur position. Les transporteurs traditionnels, dont les coûts dépassent de 30 à 40 % ceux des compagnies à bas coût, parviennent peu à peu à réduire l'écart et continuent de représenter la plus grande part du secteur. De surcroît, d'importantes fusions se sont produites dernièrement, diminuant d'autant le nombre de compagnies.

M. Borenstein souligne deux points. Premièrement, selon les premières recherches, la concentration des routes et des aéroports entraîne une hausse des tarifs et confère une vraie puissance de marché aux transporteurs. Le modèle de la contestabilité, selon lequel la menace de l'arrivée de nouveaux acteurs stimule autant la concurrence que leur arrivée effective, fait l'objet d'un rejet général. Deuxièmement, les économies de densité (capacité de transporter plus de voyageurs entre deux points) sont généralement assez importantes et viennent s'ajouter aux économies du modèle en étoile. Les économies de réseau et de gamme, en revanche, n'ont pas été calculées. En outre, trois tendances sont observées depuis les années 80 : expansion et contraction des réseaux en étoile, augmentation régulière des coefficients de remplissage et essor des transporteurs à bas coût.

M. Borenstein tente ensuite d'établir une correspondance entre la baisse des tarifs réels et les inquiétudes au sujet de la puissance de marché des compagnies aériennes et les pertes qu'elles subissent. Il souligne notamment le fait que les compagnies qui perdent le plus d'argent ont des coûts élevés et que, depuis peu, les transporteurs aériens se portent assez bien dans l'ensemble. M. Borenstein indique aussi que si les tarifs ont baissé et les coûts sont restés stables, les coefficients de remplissage se sont améliorés. Il rappelle enfin que les surpris moyens imputables aux effets de position dominante liés à l'exploitation d'aéroports-pivots ont diminué régulièrement.

M. Borenstein explique que pour savoir si elles sont en mesure d'augmenter leurs prix, les compagnies aériennes regardent l'écart entre leur part de marché et celles de leurs concurrents, qui leur indique dans quelle mesure elles peuvent conserver dans les faits la fidélité des voyageurs locaux. Les programmes « entreprise » proposés par les compagnies aériennes jouent un rôle important à cet égard parce qu'ils impliquent que les entreprises participantes réservent une part des déplacements de leur personnel à une compagnie donnée. L'écart de parts de marché est particulièrement important depuis les années 90. Le dernier défi qui se pose aux États-Unis a trait aux effets de la fidélisation. M. Borenstein

souligne que la capacité ou l'incapacité de gérer ces effets déterminera si les tarifs se stabiliseront ou continueront d'augmenter. Cela est dû en partie au fait que les programmes de fidélisation ont deux effets lorsque les compagnies aériennes sont peu nombreuses sur le marché. D'une part, ils renforcent les barrières à l'entrée et, d'autre part, ils divisent les marchés parce que les compagnies aériennes savent qu'il sera très difficile d'attirer des clients à l'aéroport-pivot d'une concurrente.

Le président remercie M. Borenstein et invite M. Mendes de Leon à parler de la déréglementation dans le reste du monde.

Selon **M. Mendes de Leon**, le transport aérien est traditionnellement régi par des accords bilatéraux. Des régimes plus libéraux ont commencé à apparaître au travers d'accords de type « ciel ouvert », inauguré par les États-Unis en 1992. Ce type d'accord a également été adopté ailleurs dans le monde.

M. Mendes de Leon aborde ensuite la dynamique et l'évolution du secteur aujourd'hui. Les accords de partage de code, qui ont commencé aux États-Unis à la fin des années 80, sont devenus chose courante. Les trois plus grandes alliances sont globalement dominées par des transporteurs de l'UE et des États-Unis mais rassemblent néanmoins des transporteurs de toutes les parties du monde. Certaines compagnies aériennes ont commencé à investir dans d'autres transporteurs pour avoir accès à des marchés étrangers. Les autorités de la concurrence, notamment européennes, suivent cela de très près. Le franchisage se pratique également. Enfin, les compagnies aériennes créent des filiales, surtout en Amérique du Sud et en Asie de l'Est.

Selon M. Mendes de Leon, dans le passé, les autorités de l'aviation civile occupaient une position de premier plan et la concurrence avait un rôle relativement modeste à jouer par rapport à ces transformations du secteur, mais les choses changent. Le problème est qu'il n'existe pas de régime de la concurrence ni d'autorité compétente à l'échelle mondiale, ce qui rend difficile le traitement des alliances transnationales, des investissements et des autres pratiques des compagnies aériennes. L'application des règles de concurrence transfrontières repose sur la doctrine des effets, le principe de courtoisie active et les accords conclus entre les autorités de la concurrence. En conséquence, ce sont les marchés les plus touchés qui détermineront quelles autorités de la concurrence seront à même d'être saisie d'une affaire donnée. Celle concernant l'entente dans le fret aérien offre un exemple récent de compagnies aériennes faisant l'objet d'enquêtes de la part de plusieurs autorités de la concurrence.

M. Mendes de Leon souligne également les comportements de compagnies aériennes qui peuvent influencer sur la concurrence, ainsi que les aides publiques qui ont été mentionnées à propos des transporteurs du Moyen-Orient.

M. Mendes de Leon termine son intervention par quelques observations : grâce à la déréglementation, les compagnies aériennes jouissent d'une plus grande latitude pour s'adapter aux réalités de l'aviation commerciale. Moins d'ingérence de la part de l'État signifie aussi plus de liberté pour les autorités de la concurrence. Des différends peuvent surgir à propos des régimes juridiques et des autorités judiciaires ; et les approches régionales revêtent une importance croissante. L'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI) étudie elle aussi avec la plus grande attention les problèmes qui se posent dans le secteur du transport aérien, alors que les services de transport aérien sont exclus du ressort de l'OMC.

## ***1.2 Incidence de la déréglementation et de la libéralisation : points de vue des professionnels et des pays***

Le président demande à M. Pearce de présenter les points de vue des professionnels et de l'IATA.

**M. Pearce** indique qu'il présentera un point de vue global, en soulignant les principales caractéristiques et tendances de l'aviation commerciale. Il commence par rappeler l'importance globale du

secteur du transport aérien pour l'économie. Au cours des 20 dernières années, le nombre de liaisons de ville à ville a doublé, les chaînes d'approvisionnement se sont mondialisées et la production s'est fragmentée. En valeur, environ un tiers des échanges mondiaux s'effectue par voie aérienne. Ensuite, les consommateurs profitent pour une grande part des avantages induits par les services de transport aérien. De plus, les coûts ont nettement fléchi depuis une soixantaine d'années, comme en témoignent les prix pratiqués, même si cette baisse a accusé une pause durant la dernière décennie, notamment à cause de la hausse des coûts de l'énergie.

M. Pearce explique que le transport aérien n'est pas d'un bon rapport pour les investisseurs. Depuis la déréglementation, les marges bénéficiaires nettes dans le monde s'établissent en moyenne à 0.2 % par an après service des intérêts et après impôt. Selon M. Pearce, la répercussion de la baisse des coûts sur les consommateurs et l'absence d'un bon rendement pour les investisseurs signifient que les compagnies aériennes n'ont pas profité de la situation. Durant les deux dernières décennies, la rentabilité des investissements a été inférieure au coût moyen pondéré du capital. Le secteur enregistre donc des pertes économiques. M. Pearce émet quatre hypothèses pour expliquer la persistance de ces pertes. Premièrement, d'autres maillons de la chaîne de valeur du transport aérien ont peut-être gagné en puissance commerciale. Deuxièmement, il pourrait exister un excédent de capacité parce que le fonctionnement des marchés financiers n'est pas parfait. Troisièmement, beaucoup de coûts auxquels les compagnies aériennes font face sont communs à toutes, et il peut être difficile de récupérer. Quatrièmement, du point de vue structurel, il est peut-être impossible de maintenir un équilibre financièrement viable.

M. Pearce conclut son intervention par deux observations : premièrement, hormis dans les cas où les gouvernements mettent des barrières en concluant des accords restrictifs sur les services aériens, l'entrée sur le marché du transport aérien est relativement facile ; deuxièmement, le secteur est caractérisé par des défaillances et des sorties d'entreprises importantes, y compris de transporteurs à bas coût. Selon M. Pearce, ces deux caractéristiques indiquent qu'il existe une certaine contestabilité des marchés du transport aérien.

Le président doute de pouvoir rapprocher les points de vue de M. Borenstein et de M. Pearce sur la question de la contestabilité. Si l'on en croit M. Pearce, l'entrée sur le marché est relativement facile, les capitaux circulent et la sortie d'entreprises existe. Le président invite M. Borenstein à s'exprimer sur ce point.

M. **Borenstein** explique qu'aux États-Unis et, fort probablement en Europe, l'entrée sur le marché d'un nouvel acteur s'accompagne de fortes baisses des tarifs aériens, ce qui militerait contre l'idée de contestabilité. Aux États-Unis, les chiffres confirment qu'en l'absence de nouveaux entrants, les prix ont tendance à augmenter.

Après avoir entendu les points de vue des experts concernant l'Europe, les États-Unis, les régions et le monde entier, le président invite les délégations à présenter le point de vue de leur pays sur le processus de libéralisation et ses conséquences. Il donne d'abord la parole au délégué de l'Indonésie, pays qui ne possède actuellement qu'une expérience limitée de la libéralisation.

Le délégué de l'**Indonésie** commence par un tour d'horizon du secteur indonésien du transport aérien, qui est né en 1950 avec une seule compagnie aérienne, propriété de l'État. Avec la déréglementation, le nombre de compagnies a grimpé de sept en 1999 à 27 en 2004. On compte actuellement 17 compagnies privées, majoritairement à bas coût, qui desservent 454 routes et 297 aéroports.

Le délégué présente ensuite son point de vue sur les problèmes de concurrence qui se posent dans le transport aérien en Indonésie. L'un d'eux concerne les ententes sur les prix, que l'autorité de la concurrence juge très préjudiciables aux consommateurs et qui sont interdites par la loi. La contribution de

l'Indonésie traite de deux affaires liées entre elles, notamment du privilège dont jouissait l'INACA entre 1997 et 2002 pour fixer les tarifs des vols en classe économique sur les lignes intérieures. La KPPU a préconisé la suppression de ce privilège.

Le président demande au délégué de l'Indonésie d'expliquer ce qui s'est passé après que la KKPU a recommandé de libéraliser les prix.

Le délégué explique que le gouvernement de son pays s'apprête à introduire une clause en ce sens dans la législation sur la concurrence. La KPPU a également proposé de mettre fin à une politique gouvernementale qui permet des synergies entre des entreprises publiques. Le président est en train d'étudier cette proposition. De manière plus générale, la KPPU est saisie de nombreuses affaires, et les possibilités ne manquent pas de rendre le secteur du transport aérien plus compétitif.

Le président explique qu'avant que l'on passe au sujet suivant, l'Autriche fera part de son expérience concernant la libéralisation et son incidence sur la dynamique de la concurrence.

Le délégué de l'**Autriche** explique que la libéralisation s'accompagne d'un renforcement de la concurrence et de la demande, ainsi que d'une baisse des prix. La vie devient plus difficile pour les compagnies aériennes, qui commencent à fusionner et à conclure des alliances. En Autriche, la fusion la plus importante a eu lieu en 2009 entre le transporteur national Austrian Airlines et la Lufthansa, suivie en 2010 d'une fusion des deux principaux transporteurs à bas coût, Air Berlin et Fly Niki. La baisse des prix des billets touche également les agences de voyages parce que les compagnies aériennes réduisent ou suppriment leurs commissions, ce qui pose la question de savoir si cette pratique est conforme au droit de la concurrence. En outre, la libéralisation a des conséquences dans les aéroports : certaines affaires concernent la règle de non-discrimination entre les compagnies à bas coût et les transporteurs traditionnels. La libéralisation a donc transformé le secteur tout entier, et pas seulement la concurrence.

Le délégué de l'Autriche aborde ensuite les problèmes de concurrence sur lesquels l'autorité compétente se penche actuellement. Parmi eux figure la surveillance des prix, notamment sur la ligne Vienne-Bruxelles. En 2013, une nouvelle disposition a été ajoutée à la Loi autrichienne sur les ententes pour que l'autorité de la concurrence puisse assurer une surveillance continue des entreprises et des produits. L'autorité n'étant pas habilitée à enquêter dans ce domaine, elle doit s'en remettre aux données publiques.

Le délégué de l'Autriche mentionne ensuite la nécessité de conditions équitables, devenue plus évidente avec la libéralisation. L'autorité autrichienne de la concurrence a été consultée concernant l'introduction d'une clause de « concurrence loyale » dans les accords bilatéraux. La question se posait car des compagnies aériennes, notamment Emirates, recevaient une aide de l'État. Cette clause se veut un mécanisme permettant de suspendre les droits d'atterrissage lorsqu'il existe un soupçon de concurrence déloyale. C'est une clause qu'il a été difficile de rédiger, et encore plus difficile de négocier. Des discussions sont apparemment en cours au niveau européen en vue de la formulation d'un modèle pour ce type de clause.

Le président indique que les questions de coopération internationale et de concurrence entre les compagnies subventionnées et les autres seront traitées plus en profondeur dans la suite du débat.

## **2. Facteurs influant sur la concurrence entre les compagnies aériennes**

Le président introduit la deuxième partie du débat en expliquant que la concurrence dans le secteur peut être influencée par des facteurs ou des obstacles d'ordre tant structurel que comportemental, comme le révèlent les contributions de plusieurs pays.

## 2.1 *Facteurs structurels influant sur la concurrence*

Le président fait observer que plusieurs contributions mettent en évidence des obstacles structurels, notamment la saturation des aéroports et les problèmes liés à l'attribution de créneaux. Au Japon, par exemple, l'autorité des transports a conçu un mécanisme pour encourager la venue de nouveaux acteurs, tandis qu'en Corée la KFTC a proposé des mesures pour que le système d'attribution de créneaux soit plus compétitif. Pour lancer la discussion, le président donne la parole au Japon.

Le délégué du **Japon** commence son exposé par un bref aperçu du processus de déréglementation au Japon et de ses effets. Jusqu'en 1990, date du début de la déréglementation du secteur, le transport aérien était fortement réglementé, avec trois transporteurs qui se partageaient le marché. Depuis, diverses mesures ont été prises et, en 1998, deux nouvelles compagnies sont entrées sur le marché pour la première fois en 35 ans.

Le délégué s'attarde ensuite sur une des principales barrières à l'entrée dans le secteur : les créneaux d'atterrissage à l'aéroport Haneda. Du fait de l'importante concentration de population et d'activité économique à Tokyo, les liaisons entre Tokyo et les autres grandes villes sont les plus rentables. En conséquence, la demande de créneaux est nettement excédentaire à l'aéroport Haneda. Les créneaux relèvent du Ministère des terres, des infrastructures, des transports et du tourisme (MTIT), lequel a tendance à favoriser les transporteurs historiques, créant ainsi des barrières à l'entrée. À la suite de la déréglementation, le MTIT a souhaité faciliter l'accès au marché en réservant un traitement préférentiel aux nouveaux venus pour l'attribution de créneaux à l'aéroport Haneda. Cela a aidé les nouveaux entrants à obtenir des créneaux et à s'implanter sur les marchés rentables. En 2001, deux des transporteurs historiques, JAL et JAS, ont fusionné. En réponse aux inquiétudes manifestées par la JFTC, ces deux transporteurs ont proposé des mesures correctrices, notamment la restitution de créneaux au MTIT. Celui-ci a promis de redistribuer lesdits créneaux de manière à soutenir la concurrence en permettant aux derniers arrivés de les utiliser. À la suite de ces mesures, la JFTC a approuvé la fusion.

Le président donne la parole au délégué de la Corée, pays où la KFTC s'efforce elle aussi d'améliorer le système d'attribution de créneaux.

Le délégué de la **Corée** explique les recommandations adressées par la KFTC au conseil présidentiel concernant la déréglementation de l'accès au marché. Les efforts déployés par la KFTC pour améliorer la compétitivité du transport aérien intérieur comportent deux volets : l'adoption de mesures contre les pratiques commerciales anticoncurrentielles, et la déréglementation. Le délégué concentre son intervention sur la déréglementation. La réglementation des prix et de l'accès au marché se sont continuellement assouplies depuis les années 90. Mais cela n'a pas suffi pour que les transporteurs à bas coût puissent concurrencer les grandes compagnies en place. En 2010, la KFTC a remis un rapport où elle préconisait la déréglementation de l'accès au marché. Sa première suggestion concerne la révision de l'attribution des créneaux. Les créneaux sont attribués selon des critères élaborés par le comité chargé de la planification des vols. Au moment où la proposition a été présentée, seules deux compagnies aériennes pouvaient siéger à ce comité, raison pour laquelle chaque révision des créneaux était défavorable aux transporteurs à bas coût. La KFTC a proposé d'accepter au sein de ce comité de nouvelles compagnies, y compris à bas coût. La deuxième suggestion se rapporte à la stratégie de répartition des créneaux. Cette stratégie visait à améliorer les performances en retirant des créneaux à des compagnies et en les redistribuant à de nouvelles venues. Cette stratégie n'est appliquée qu'à l'aéroport international d'Incheon. La KFTC préconise de l'étendre aux aéroports de Jeju et Kimpo. La troisième suggestion a trait aux critères d'immatriculation des petites compagnies. Les trois propositions ont été retenues par le conseil présidentiel.

Le président remercie le délégué de la Corée pour cet intéressant exposé sur la capacité d'une autorité de la concurrence d'influencer positivement les processus d'attribution de créneaux. Pour entendre un autre



avis, le président donne la parole au représentant de l'Islande, dont la contribution indique que les efforts déployés par l'autorité de la concurrence pour peser sur ce processus n'ont pas été très concluants.

Le délégué de l'**Islande** confirme que l'attribution de créneaux a posé des difficultés à l'autorité de la concurrence. Ces problèmes s'expliquent par la situation géographique de l'Islande, un petit pays situé à mi-chemin du couloir aérien entre l'Europe et l'Amérique du Nord. C'est la raison pour laquelle les compagnies aériennes ont intérêt à utiliser dans une même journée le même appareil pour les vols à destination ou en provenance de l'Islande et pour les vols entre les deux continents. Il faut donc que les créneaux horaires qu'on leur attribue soient adaptés à cette programmation. L'Islande possède un seul aéroport, celui de Keflavik, aéroport coordonné assorti de droits d'antériorité. Plus de 90 % des créneaux les plus importants aux heures de pointe sont attribués à Icelandair, transporteur historique et dominant en Islande. Malgré leurs demandes répétées, les nouveaux venus n'ont pas obtenu le nombre de créneaux horaires dont ils ont besoin. Icelandair a la priorité dans l'attribution des créneaux préexistants mais aussi des créneaux nouvellement créés, ce qui constitue le principal problème. Selon les explications fournies par le gestionnaire des créneaux, on ne saisirait pas bien l'importance que revêt la concurrence à cet égard. L'autorité islandaise de la concurrence juge préjudiciable le système d'attribution de créneaux ; c'est pourquoi elle a conseillé à l'autorité du transport aérien de revoir ce système (notamment le classement de l'aéroport de Keflavik comme aéroport coordonné) en 2008, 2009 et 2011. Plus récemment, une demande similaire a été adressée à cette dernière afin qu'elle revoie la réglementation existante pour s'assurer que la question de la concurrence est prise en considération au moment de l'attribution de créneaux. Le tribunal a été saisi de l'affaire.

## 2.2 *Facteurs comportementaux influant sur la concurrence*

Le président aborde ensuite les facteurs comportementaux qui influent sur la concurrence, dont deux ont été retenus pour les besoins de la table ronde : les programmes de fidélisation et certaines techniques de tarification.

### 2.2.1 *Fidélisation*

Le président invite le délégué de la **Nouvelle-Zélande** à prendre la parole et lui demande pourquoi le tribunal et l'autorité compétente ne s'entendent pas sur la question de savoir si un programme de fidélisation risque de créer une barrière à l'entrée.

Le délégué de la **Nouvelle-Zélande** répond que la décision prise par le tribunal à ce sujet s'explique par un respect strict de la définition du marché, tandis que la Commission de la concurrence ne fait pas de distinction entre le marché des voyages de loisirs et celui des voyages d'affaires. Quand a été abordée la question des obstacles à l'entrée, la Commission a jugé que, dans le cas des voyages d'affaires, les programmes de fidélisation pouvaient constituer une barrière à l'entrée. Au contraire, le tribunal a trouvé que ces programmes n'empêchaient pas l'accès au marché pour les services aériens de manière plus générale. Le délégué précise toutefois que cette affaire remonte à 2003 et se rapporte à des faits précis, de sorte qu'elle n'influera probablement pas sur les décisions futures.

Le président donne la parole au délégué du Pérou, pays où il apparaissait que les programmes de fidélisation ne limitent pas significativement la concurrence sur les lignes intérieures.

Selon le délégué du **Pérou**, la question des barrières à l'entrée est pertinente sur les lignes intérieures. Plusieurs études indiquent que les programmes de fidélisation peuvent entraver la concurrence : ils induisent une différenciation des tarifs, des coûts de transfert et des frais pour les candidats à l'entrée. Pourtant, lorsqu'on a interrogé des représentants des compagnies aériennes lors d'une consultation du marché, ils ont expliqué que, s'agissant des vols intérieurs, l'incidence des programmes de fidélisation était

limitée parce que l'accumulation de miles sur les vols intérieurs influait peu sur la possibilité d'obtenir une prime.

Le président rappelle que le danger que présentent les programmes de fidélisation a été évoqué par M. Borenstein dans son introduction, où il a notamment souligné la distinction importante entre les programmes de tarifs préférentiels destinés aux entreprises et les programmes de fidélisation ordinaires.

Selon M. **Borenstein**, la structure des programmes de fidélisation a profondément changé au fil du temps. Dans les années 80 et 90, ces programmes n'étaient pas aussi systématiquement utilisés qu'aujourd'hui à des fins d'exclusion.

### 2.2.2 *Techniques de tarification*

Le président note dans les contributions des pays que le secteur du transport aérien présente apparemment un niveau élevé de discrimination par les prix. Il demande à M. Pearce de donner son point de vue, en particulier sur le lien entre la discrimination par les prix et la puissance de marché.

**M. Pearce** confirme que la discrimination par les prix peut habituellement être le signe qu'une entreprise exploite sa puissance de marché. Cependant, deux éléments de l'économie du transport aérien liés aux coûts peuvent expliquer la discrimination par les prix. Premièrement, les coûts des compagnies aériennes sont, pour au moins la moitié, des coûts communs. La concurrence tirant les prix vers le bas, il est difficile d'absorber ces coûts. Deuxièmement, si la tendance est clairement à l'utilisation d'appareils plus gros et à l'abaissement des fréquences du fait des économies d'échelle, les voyageurs, notamment les hommes d'affaires, donnent très souvent la priorité à la fréquence. Sur un marché ouvert, il faudra opter pour une structure tarifaire à plusieurs niveaux pour absorber les coûts. M. Pearce en conclut donc que la discrimination par les prix n'a pas forcément un lien avec la puissance de marché.

Selon M. Pearce, la même explication vaut pour l'apparition de coûts annexes. La déréglementation a fait disparaître les mécanismes permettant une structure tarifaire à plusieurs niveaux. Les transporteurs à bas coût sont entrés en lice et des conditions telles que l'obligation de passer la nuit du samedi au dimanche à destination ont été levées. Cela a pu peser sur le secteur. Le dégroupage et la vente de services auxiliaires sont peut-être apparus comme une réponse à cette situation parce que les consommateurs sont prêts à payer pour des prestations supplémentaires. La segmentation des prix a donc été déterminée par les préférences ou les caractéristiques économiques du secteur, ce qui sert en principe l'efficacité économique. Cette segmentation est devenue un moyen de couvrir l'ensemble des coûts. Ce constat doit être mis en perspective avec le peu de signes que le secteur en retire des avantages économiques.

M. **Borenstein** se dit en désaccord avec la plupart des explications fournies par M. Pearce, mais souscrit aux mesures prises : il s'agit d'une discrimination par les prix typique, qui a bien un rapport, en partie, avec la puissance de marché. Au départ, le groupage s'est voulu une réponse à la réglementation et à la concurrence par la qualité du service. Le dégroupage a donc semblé très naturel. La question est de savoir si les entreprises le font d'une manière efficace. La concurrence les oblige-t-elles à être efficaces ? Les pertes ne sont pas forcément une manifestation de la concurrence.

Le président lie ce débat à la problématique des majorations de prix furtives, qui est en partie liée au dégroupage mais aussi à la façon dont les prix sont présentés aux consommateurs. Le Royaume-Uni et l'Australie ont préparé une contribution sur ce sujet.

Le délégué du Royaume-Uni explique que les majorations furtives et la tarification par tranches peuvent poser des problèmes similaires aux clients, et les amener notamment à commettre des erreurs dans leurs recherches et leurs achats : si les clients trouvaient les bons renseignements au bon moment pendant le processus d'achat, ils agiraient peut-être différemment. Par conséquent, les majorations de prix furtives

peuvent être préjudiciables aux consommateurs. Pour savoir comment traiter ces techniques de tarification, il faut commencer par se reporter à la législation sur la protection des consommateurs. Au Royaume-Uni, on trouve un règlement sur les pratiques commerciales déloyales et un règlement sur les services aériens. L'idéal serait d'afficher clairement les prix à la manière d'un menu avec tous les éléments obligatoires et facultatifs qui les composent. Au Royaume-Uni, l'organe de réglementation des prix (la *Civil Aviation Authority*) publie une comparaison des frais obligatoirement inclus dans les tarifs, ce qui facilite la comparaison des tarifs. Dans sa contribution, la CMA recense divers facteurs dont il faut tenir compte quand on envisage de prendre des mesures coercitives contre les techniques de tarification de compagnies aériennes.

Le délégué de l'**Australie** explique la principale préoccupation de son pays : les consommateurs sont attirés par des prix d'appel et s'aperçoivent, au moment de réserver, qu'ils doivent payer beaucoup plus cher que prévu, par exemple des éléments obligatoires et facultatifs, dont certaines « options » présélectionnées. L'Australie a elle aussi eu recours à la législation de protection des consommateurs pour régler le problème, qui prévoit notamment que si une entreprise n'annonce qu'une partie du prix, elle doit également annoncer le prix minimum unique. Dans sa contribution, l'Australie décrit les mesures prises aux termes de cette disposition. Très récemment, concernant des prix d'appel qui n'incluaient pas de frais de réservation, une action a été engagée contre Jet Star et Virgin, en vertu de la disposition de la législation de protection des consommateurs qui vise les pratiques trompeuses et frauduleuses.

### **3. Problèmes de concurrence dans le transport aérien et application du droit de la concurrence**

#### **3.1 Définition des marchés**

Le président explique que la première question à examiner concernant l'application du droit de la concurrence dans le secteur du transport aérien est une sur laquelle on s'entend rarement, à savoir la définition des marchés. Selon certaines contributions, les marchés devraient être définis selon l'origine et la destination, tandis que d'autres préconisent une distinction entre les vols réguliers et les vols charters, et d'autres encore estiment que cette distinction est en train de s'estomper ; et, enfin, la Nouvelle-Zélande a tendance à penser qu'il ne faudrait pas trop se concentrer sur la définition des marchés. Le BIAC se dit préoccupé par la confusion créée par les différentes définitions des marchés. Le président demande à l'Australie de présenter d'abord son approche à deux niveaux de la définition des marchés.

Le délégué de l'**Australie** explique que l'autorité australienne de la concurrence utilise une définition des marchés ciblée : la définition des marchés est davantage un moyen qu'une fin en soi. Cela implique de déterminer les contraintes de substitution applicables au comportement en cause. S'agissant des compagnies aériennes, les effets propres à chaque ligne comme les effets de réseau doivent être pris en considération. Cette approche vaut autant pour une analyse courante de la concurrence que pour le régime d'autorisation spécifique (dont les avantages et les inconvénients doivent être établis) afin que des comportements tels que les alliances bénéficient d'une dérogation. L'an dernier, l'autorité a examiné le cas d'une alliance entre deux compagnies aériennes ayant des effets spécifiques sur chaque ligne et des effets de réseau sur les liaisons transtasmaniennes. Les avantages et les inconvénients ont été analysés à chacun des niveaux.

Le président demande à M. Borenstein pourquoi les effets de réseau ne lui semblent pas particulièrement importants dans le transport aérien.

M. **Borenstein** répond que les effets de réseau sont importants, notamment en ce qui concerne les coûts, mais qu'il n'y a aucune raison pour que les compagnies aériennes doivent faire du groupage à

l'échelle du réseau pour bénéficier de cet avantage. S'agissant de la fidélisation, les effets de réseau sont certainement importants mais essentiellement pour des raisons anticoncurrentielles.

Le président invite la Nouvelle-Zélande à expliquer pourquoi, comme elle le pense, il ne faudrait pas trop se concentrer sur la définition des marchés.

Le délégué de la **Nouvelle-Zélande** explique que son pays n'a décidé que récemment de ne plus donner la priorité à la définition des marchés et de revoir ses lignes directrices sur les fusions, pour accorder plus d'attention à la proximité de la concurrence.

Après avoir entendu la brève explication donnée par la Nouvelle-Zélande, le président donne la parole au délégué du BIAC.

Le délégué du **BIAC** explique que plusieurs fusions mettent en évidence la confusion entourant la définition des marchés. Lors de l'étude des dossiers des fusions Delta/Northwest, United/Continental et Southwest/Air Tran, aux États-Unis, la position affichée a été la suivante : les transporteurs à bas coût doivent être intégrés aux marchés en question pour les vols réguliers de passagers, et il convient de traiter comme des marchés différents les liaisons avec une escale et les celles sans escale. Dans le cas de la fusion American Airlines/US Airways, les transporteurs à bas coût ont été exclus des marchés concernés, et l'on a considéré que les liaisons sans escale et celles avec une escale appartenaient au même marché. De son côté, la Commission européenne a examiné les dossiers des fusions Delta/Northwest, United/Continental et American Airlines/US Airways sous l'angle de l'origine et de la destination. La présence d'incohérences pose un problème important, en particulier dans le secteur du transport aérien, où les fusions sont rares, alors que les alliances et les accords de partage de code sont courants. Les alliances et accords entre compagnies aériennes requièrent parfois, comme aux États-Unis, l'obtention d'une autorisation officielle mais, dans beaucoup de pays, ils sont soumis simplement à une autoévaluation. Cette dernière dépend fortement de la façon dont les marchés sont définis et certaines compagnies aériennes la trouvent compliquée. Cela s'explique par l'absence d'orientation claire et par des normes qui s'avèrent très difficiles à adapter dans la situation d'un accord de partage de code ou d'une alliance. Les différentes approches suivies par les autorités de la concurrence rendent ce processus d'évaluation d'autant plus compliqué. La définition d'une orientation plus uniforme par les autorités de la concurrence pourrait aider à lutter contre les accords horizontaux anticoncurrentiels.

**M. Borenstein** se déclare en désaccord avec l'intervention du BIAC parce que, selon lui, la dernière chose que les autorités doivent faire est de fixer ce genre d'orientation. La définition des marchés est un concept rigide, alors que le jeu de la concurrence est extrêmement souple. Les entreprises innovent constamment. Ce serait une erreur de définir une norme stricte et obligatoire. Les États-Unis ont franchi un grand pas avec leurs lignes directrices de 2010 sur les fusions, dans lesquelles ils reconnaissent que la définition du marché constitue souvent un obstacle important à la compréhension d'un marché. M. Borenstein se réjouit d'apprendre que la Nouvelle-Zélande va dans le même sens. Selon lui, ce qui compte vraiment, ce sont le jeu effectif de la concurrence, l'élasticité de la demande à laquelle les entreprises font face et la capacité de pratiquer des prix supérieurs au niveau de concurrence.

Le délégué du BIAC réagit en déclarant qu'à son avis, il est préférable de disposer d'orientations trop nombreuses que de ne pas en avoir du tout. Les orientations favorisent l'existence d'un système de règles universelles, par opposition à d'un système qui incite les entreprises à prendre des risques et qui laisse les autorités compétentes résoudre les problèmes.

Le président fait observer que dans l'industrie du transport aérien, les modèles économiques changent assez souvent. Cette évolution peut affaiblir quelque peu les principes sur lesquels est fondée la définition des marchés, mais ne devrait pas empêcher les autorités d'arrêter une orientation.

### 3.2 *Contrôle des fusions de compagnies aériennes*

Le président rappelle que les compagnies aériennes peuvent mener leurs activités de différentes manières : en fusionnant mais aussi, plus souvent, en concluant des alliances. Il ressort des contributions que l'évaluation de la concurrence peut varier selon le type ou le niveau de coopération entre les compagnies aériennes. Le président propose de commencer par une discussion sur un exemple de fusion classique, celle entre LAN et TAM, puis il invite les délégués à examiner comment il est tenu compte des particularités du secteur dans l'évaluation de la concurrence.

#### 3.2.1 *Fusions et acquisitions entre compagnies aériennes (prises de participation majoritaires ou intégrales)*

Le délégué du **Chili** explique qu'en janvier 2011, une association de consommateurs chilienne a saisi le Tribunal de la concurrence d'une enquête sur la fusion LAN/TAM. La fusion a été ultérieurement approuvée par le Tribunal, décision confirmée par la Cour suprême du Chili, la Cour constitutionnelle ainsi que par l'autorité de la concurrence du Brésil. LAN est la plus grosse compagnie aérienne du Chili, et TAM un des transporteurs les plus importants du Brésil et l'un des seuls à desservir le Chili. Pour se prononcer sur la fusion, le Tribunal de la concurrence a étudié : i) la concurrence existant entre les compagnies aériennes d'Amérique du Sud, ii) les lignes passagers qui se recoupent, iii) les lignes passagers qui ne se recoupent pas et iv) le marché du fret aérien international. Le Tribunal a tenu compte des particularités du secteur dans la définition des marchés en question, en analysant les barrières à l'entrée et élaborant des mesures correctrices. Les effets de réseau, les économies de densité de trafic, les programmes de fidélisation, les alliances et les structures en étoile influaient tous sur la définition des marchés. Concernant les barrières à l'entrée, les points d'entrée et de sortie en Amérique du Sud ont été pris en compte. L'une des mesures correctrices finalement préconisées consistait à libérer des créneaux dans les principaux aéroports. Le Tribunal a également considéré que les accords de partage de code pouvaient constituer un obstacle. Il a obligé LAN et TAM à élargir leurs programmes de fidélisation à d'autres compagnies et à conclure des accords interlignes avec d'autres transporteurs sur certaines routes. Il a également demandé à LAN et TAM de se retirer d'au moins une des alliances mondiales dont elles faisaient partie. Finalement, la fusion a été approuvée, mais sous réserve d'importantes mesures correctrices d'ordre structurel et comportemental, en raison des particularités du secteur.

Le président demande au délégué du Chili de faire état des différentes décisions rendues par les juges du Tribunal de la concurrence dans cette affaire.

Le délégué du **Chili** explique qu'un juge a accepté d'approuver la fusion mais a rejeté deux mesures correctrices au motif qu'elles n'avaient selon lui pas de rapport avec les effets de la fusion ou parce qu'il n'en était pas question pendant le processus de fusion. Un autre juge a refusé la fusion, considérant que le rapprochement de LAN avec son plus proche concurrent sud-américain donnerait naissance à une entité dotée d'une trop grande puissance de marché.

Le président donne la parole à l'Australie, pays qui a examiné les arguments des entreprises défaillantes. Dans le cas d'une fusion, l'argument a été retenu. Dans l'autre cas, qui n'était pas une fusion, l'argument n'a pas été retenu. Le président demande au délégué de l'Australie pourquoi le même sort n'a pas été réservé à l'argument de l'entreprise défaillante dans les deux cas.

Le délégué de l'**Australie** précise que les deux affaires évoquées par le président sont l'alliance Qantas/Emirates et l'acquisition de Tiger par Virgin. S'agissant de la première, l'argument a été rejeté mais l'alliance a été autorisée à certaines conditions du fait des gains d'efficacité. Dans l'affaire Virgin/Tiger, même si l'argument de l'entreprise défaillante n'a pas d'existence officielle en Australie, le fait que Tiger soit en butte à des difficultés financières a eu une incidence importante sur l'analyse. Le délégué de

l'Australie fournit des éléments d'information complémentaires sur l'affaire Virgin/Tiger pour en faciliter la compréhension. À l'origine, en Australie, le secteur était réglementé et ne se composait que de deux grandes compagnies aériennes, Ansett et Qantas. Virgin, transporteur à bas coût, est arrivé en 2000 et s'est hissé à la deuxième place à la suite de la faillite d'Ansett. Après avoir fait l'acquisition d'Impulse Airlines, Qantas a lancé Jetstar, compagnie à bas coût, devenant ainsi un groupe bicéphale avec un transporteur traditionnel et une compagnie à bas coût. Par la suite, Virgin a entrepris de « modifier les règles du jeu » pour devenir un transporteur traditionnel et Tiger, filiale du transporteur de Singapour, est devenu en 2007 une compagnie à bas coût. Tiger n'a jamais été bénéficiaire, a enregistré d'importantes pertes et a été interdit de vol par l'organe de réglementation de la sécurité aérienne durant quelques mois en 2011. En 2012, Virgin a posé sa candidature pour acquérir 60 % de Tiger. Cette acquisition avait son importance car elle ne laisserait plus dans le pays que deux compagnies aériennes ayant l'une et l'autre une organisation bicéphale. Ce projet a suscité des interrogations sur les effets unilatéraux et coordonnés. La vraie question, cependant, était de savoir si Tiger pourrait rester sur le marché si Virgin n'en faisait pas l'acquisition. La réponse a été que dans ce cas, les appareils de Tiger seraient relocalisés dans d'autres régions de l'Asie où la compagnie était présente. La fusion a donc été autorisée sur la base de l'argument de l'entreprise défaillante.

### 3.2.2 *Les fusions selon les différents modèles économiques*

Le président aborde le deuxième sujet concernant les fusions et demande au délégué du Royaume-Uni d'expliquer en quoi les différences de modèle économique influent sur l'évaluation des fusions, en illustrant son propos avec l'exemple de prise de participation minoritaire Ryan Air/Aer Lingus.

Le délégué du **Royaume-Uni** explique que les modèles économiques de Ryanair et Aer Lingus, sans être totalement opposés, présentent des différences. Ryanair est un transporteur à bas coût, tandis qu'Aer Lingus est une compagnie confirmée, qui dessert plus d'aéroports centraux et qui assure à la fois des vols court-courriers et long-courriers. L'analyse de la fusion a reposé sur l'association d'une origine et d'une destination. Sur la plupart des lignes, ces deux compagnies aériennes étaient les seules en activité. L'une et l'autre transportaient des clientèles similaires, se surveillaient mutuellement et se prenaient mutuellement pour cible dans leur matériel promotionnel respectif. L'autorité en a conclu que les deux compagnies étaient en concurrence frontale. Les différences de modèle économique n'ont pas influé sensiblement sur l'analyse.

### 3.2.3 *Mesures correctrices*

Les mesures correctrices sont un autre aspect important des fusions, en particulier dans le secteur du transport aérien. Le président invite le délégué des États-Unis à exposer le cas de la fusion American Airlines/US Airways. Il demande notamment pourquoi la fusion n'a pas été bloquée puisque les États-Unis, ainsi qu'il ressort de leur contribution, considèrent que le règlement intervenu ne pare pas ni ne peut parer au préjudice spécifique causé par la fusion.

Le délégué des **États-Unis** souligne que, comme l'explique la contribution de son pays, il est littéralement impossible de réparer le préjudice précis invoqué par le plaignant. La nature des réseaux des compagnies fait que l'on ne peut abandonner des lignes pour changer de forme de concurrence entre les parties à la fusion. Des mesures correctrices comportementales, quoique possibles en théorie, seraient extrêmement fastidieuses et difficiles à contrôler. Selon le droit américain, il n'est pas nécessaire que la mesure correctrice soit exactement calquée sur la forme de concurrence à laquelle la fusion mettrait fin. L'abandon d'actifs importants dans des aéroports clés au profit de transporteurs à bas coût se traduirait par un accroissement de la concurrence des compagnies à bas coût et par des avantages non négligeables pour les consommateurs. Ces avantages se comparent avantageusement et peuvent parfois être supérieurs, sur

certain points, aux effets proconcurrentiels qui auraient été induits par le maintien de la concurrence entre les deux compagnies.

En réaction à la réponse du délégué, le président demande pour quelle raison la fusion n'a pas été bloquée purement et simplement, d'autant plus que certains experts y étaient favorables.

Le délégué des **États-Unis** répète que dans une certaine mesure, les mesures correctrices laisseraient plus de place à la concurrence qu'une situation de statu quo. S'ils n'avaient pas été convaincus des effets bénéfiques de ces mesures, les autorités auraient été prêtes à saisir la justice.

Pour continuer la discussion sur les mesures correctrices, le président aborde la question des exclusions, en précisant que, dans le secteur du transport aérien, l'Australie et le Canada n'emploient probablement pas ce mécanisme de la même manière. Dans sa contribution, l'Australie indique que, si les exclusions peuvent résoudre des problèmes de concurrence, elles peuvent aussi aller à l'encontre de l'intérêt général. Le Canada, de son côté, a récemment imposé des exclusions dans l'affaire United/Air Canada. Le président invite les deux délégations à présenter leur analyse.

Le délégué du **Canada** explique que United/Air Canada est une coentreprise assimilée à une fusion, c'est-à-dire assujettie au contrôle des fusions. Cette coentreprise exige un travail de coordination et de coopération concernant la tarification et la capacité, les programmes de fidélisation ainsi que le partage des recettes et des coûts sur les liaisons transfrontières entre les États-Unis et le Canada. L'autorité canadienne a également examiné trois accords préexistants aux termes des dispositions relatives à la collaboration entre les concurrents. L'examen a révélé que la concurrence serait sensiblement amoindrie ou empêchée sur 19 routes. Alors qu'on se dirigeait tout droit vers un procès, un arrangement a été trouvé, qui excluait 14 de ces routes. En conséquence, la coentreprise et les accords existants ne pouvaient pas avoir d'effet sur ces 14 routes. L'accord trouvé prévoit que, dans le cas d'une modification importante du paysage concurrentiel sur l'une ou l'autre de ces routes, une interdiction pourra être suspendue ou rétablie.

Le président souligne qu'un autre aspect intéressant de cette affaire réside dans le fait que la coentreprise est assimilée à une fusion. Puis il donne la parole au représentant de l'Australie pour connaître sa position sur les exclusions.

Le délégué de l'**Australie** explique que la position de son pays sur les exclusions n'est pas rigide et que les affaires évoquées par le président font l'objet de discussions. Ces affaires se rapportent aux alliances entre compagnies aériennes. Dans les deux cas, au lieu que l'on impose des exclusions, l'alliance est acceptée et des conditions obligent les compagnies à maintenir une certaine capacité sur les routes concernées.

Le président invite les experts à alimenter le débat.

Selon **M. Borenstein**, les exclusions sont fréquemment dues au fait que les autorités se focalisent sur des routes et des problèmes précis lorsqu'elles examinent des dossiers de fusion. Souvent, cette façon de procéder ne permet pas de saisir la dynamique et les transformations de l'industrie, ni les effets que des fusions de réseaux peuvent avoir sur elles. Les exclusions témoignent d'une vision étroite des problèmes en laissant sans réponse l'évolution générale du secteur.

Avant d'en venir au Mexique, le président explique que la fusion AeroMexico/Mexicana a été bloquée à cause de l'insuffisance des mesures correctrices. Il demande au délégué du Mexique quelle était la logique derrière la décision prise par son pays.

Le délégué du **Mexique** explique qu'en 2007, l'autorité compétente a refusé la fusion une deuxième fois. Parmi les problèmes soulevés figuraient la création de barrières à l'entrée par les attributions de

créneaux et la saturation de l'aéroport de Mexico. Les mesures correctrices proposées par Mexicana ont été rejetées parce qu'elles ne prévoyaient pas d'éléments en rapport avec les créneaux et que, par conséquent, elles ne garantissaient pas l'entrée de nouveaux concurrents.

Le président cède la parole à M. Borenstein, qui souhaite s'exprimer.

**M. Borenstein** mentionne les dossiers AeroMexico/Mexicana et Air Canada/Canadian. Dans les deux cas se posait le problème d'une faillite d'entreprise et personne ne pensait que beaucoup de place serait laissée à la concurrence. S'agissant des dernières fusions survenues aux États-Unis, l'autorité concernée croyait que les marchés resteraient concurrentiels. Tout en comprenant la décision du Département de la justice des États-Unis, M. Borenstein souligne les difficultés posées par l'évaluation des avantages pour les consommateurs.

Le délégué de la **Nouvelle-Zélande** demande à celui du Canada si l'on craignait un comportement concerté dans l'affaire United/Air Canada étant donné que la coentreprise était encore présente sur plusieurs routes.

Le délégué du **Canada** explique que dans les accords préexistants, la plus grande attention était déjà accordée à l'échange d'informations confidentielles. Avec le règlement trouvé, il est également possible de mettre un système de contrôle en place pour s'assurer qu'il n'y a pas d'échanges d'informations confidentielles.

### 3.3 *Accords horizontaux*

Le président introduit la partie suivante du débat, qui porte sur les accords horizontaux entre compagnies aériennes. En quoi consistent les accords de ce genre et comment sont-ils évalués quand ils n'équivalent pas à des fusions devant faire l'objet d'un contrôle ? Le président cède la parole à M. Pearce.

**M. Pearce** explique que dans le transport aérien, les économies d'échelle sont limitées vu la taille des entreprises, mais que l'on constate des économies de densité. En fait, les modèles économiques peuvent s'entendre comme des moyens d'augmenter la densité de trafic. Les transporteurs à bas coût utilisent les prix pour stimuler les flux de trafic loisirs. Les transporteurs traditionnels utilisent le modèle du réseau en étoile pour concentrer les flux de passagers. Du fait de la faible densité de trafic sur de nombreuses liaisons directes, M. Pearce pense que ce second modèle est appelé à jouer un rôle important en dépit des progrès technologiques qui permettent aux compagnies aériennes d'assurer plus de vols directs sur des routes moins denses. Ajoutées aux restrictions des accords sur les services aériens, ces particularités du secteur expliquent l'évolution vers la conclusion d'alliances. Plus que d'autres types d'alliances, les coentreprises obéissant au principe de la neutralité du vol peuvent permettre aux entreprises de générer des flux de trafic suffisants et aux compagnies d'exploiter de plus gros appareils.

Le président s'adresse à M. Balfour pour lui demander si les fusions et les alliances sont évaluées de la même manière.

**M. Balfour** résume les différences entre les évaluations des fusions et celles des alliances par la Commission. Pour l'évaluation de la concurrence, l'approche suivie est globalement la même. La Commission peut toutefois se montrer plus rigoureuse dans le cas d'une fusion que dans celui d'une alliance. Concernant les mesures correctrices, l'approche suivie est également très semblable. Dans les deux cas, la mesure correctrice la plus courante consiste en la libération de créneaux assortie de mesures pour faciliter l'entrée. Ce qui pose question dans les deux situations, ce sont l'efficacité de ces mesures et leurs effets bénéfiques à long terme. Une différence se dégage des résultats observés : toutes les alliances ont été approuvées, tandis que trois demandes de fusion se sont soldées par un refus. Pour ce qui est de la procédure, les différences sont plus importantes. Les fusions exigent une notification, qui a pour avantage



que la procédure débouche sur une décision sûre à long terme. Avec les alliances, depuis 2004, la procédure fonctionne selon le principe de l'autoévaluation, qui est source d'incertitude. Les délais diffèrent également : les décisions prennent des mois pour les fusions, et peuvent prendre des années pour les alliances. Cette différence ajoute aussi à l'incertitude.

**M. Mendes de Leon** réagit à l'exposé de M. Balfour en soulignant que le désir de promouvoir les compagnies aériennes européennes sur les marchés mondiaux explique peut-être pourquoi toutes ces fusions ont été approuvées. Les fusions RyanAir/Aer Lingus et Aegean Airlines/Olympic Air, par exemple, constituent des affaires de faible ampleur, sans véritable dimension mondiale.

Le président s'adresse à la délégation de l'UE pour savoir ce qui caractérise les différences entre les fusions et les alliances, et quel est le point de vue de l'UE sur les incertitudes que le régime des alliances peut créer.

Le délégué de l'UE indique que les différences et les ressemblances entre les fusions et les évaluations de la concurrence selon les dispositions de l'article 101 du TFUE correspondent essentiellement à celles évoquées par M. Balfour. Le délégué pense par exemple que les affaires RyanAir/Aer Lingus et Aegean Airlines/Olympic Air auraient abouti à un résultat similaire si elles avaient été traitées selon le droit des pratiques anticoncurrentielles plutôt que selon les dispositions relatives aux fusions.

Le délégué de l'UE expose ensuite aux autres délégués et au président le processus d'analyse des alliances. Les alliances prennent souvent la forme d'une coentreprise, qui, selon le droit de l'UE, sera évaluée comme une fusion si elle constitue une coentreprise à part entière ou au titre de l'article 101 du TFEU dans le cas contraire. Aux termes de l'article 101, la Commission regardera les paramètres de coopération et se concentrera sur des facteurs comme les parts de marché cumulées, les barrières à l'entrée et la proximité de la concurrence. L'évaluation sera réalisée sur chacune des routes. Un autre aspect important de la pratique suivie par la Commission concerne l'évaluation des gains d'efficacité aux termes de l'article 101(3) du TFUE. La preuve doit être clairement faite des gains d'efficacité, lesquels doivent l'emporter sur les effets négatifs de l'alliance. La Commission prend notamment en considération l'amélioration des horaires, les économies de densité et la réduction de la double marginalisation.

**M. Balfour** souscrit à l'intervention du délégué de l'UE.

Pour une comparaison avec le système de l'UE, le président donne la parole au délégué d'Israël, pays qui utilise une palette d'instruments différente pour faire appliquer la loi en combinant, par exemple, une procédure d'autorisation, une exemption par catégorie et l'application du droit supplétif des ententes. Il est possible que ce système apporte un surcroît de prévisibilité et de sécurité. Le président demande au délégué d'Israël d'expliquer comment ces divers instruments se conjuguent entre eux.

Le délégué d'Israël explique que le système a changé à plusieurs reprises. Il comporte actuellement i) une autorisation obligatoire, ii) une exemption par catégorie de l'autoévaluation pour les accords de partage de code entre les compagnies israéliennes et d'autres compagnies lorsqu'un accord d'ouverture de l'espace aérien s'applique, et iii) plusieurs exemptions par catégorie pour des types d'accord particuliers. Cette méthodologie a été élaborée à travers l'examen des accords de partage de code présentés par El Al. Elle consiste à recueillir de gros volumes de données afin d'établir un niveau concurrentiel de référence pour le prix par kilomètre, par siège ou par passager sur les routes similaires à celle objet de l'évaluation. Cela permet de faire des comparaisons entre les routes à forte concentration et les autres. La méthode est notamment appliquée à un accord d'échange de sièges entre El Al et Swiss.

Le président s'adresse ensuite à la Turquie pour obtenir des informations sur deux alliances mentionnées dans la contribution de ce pays : l'une entre Turkish Airlines, El Al, Egypt Air et Royal

Jordanian Airline, l'autre entre Air France, KLM, Northwest et Delta Airlines. Quels étaient la méthodologie et le contexte de la procédure ?

Le délégué de la **Turquie** signale d'abord que l'Autorité turque de la concurrence n'a pas procédé à une évaluation particulière de la coopération entre Turkish Airlines et Star Alliance car celle-ci n'était pas considérée comme une menace pour la concurrence. Concernant les deux alliances mentionnées par le président, elles ont bénéficié d'une exemption en dépit de leurs effets anticoncurrentiels car elles étaient censées profiter aux consommateurs. Les avantages induits notamment par la seconde alliance comprenaient une augmentation de la fréquence des vols, un élargissement des réseaux, et des programmes de fidélisation plus complets. Le fait que Turkish Airlines dispose d'une plus grande part de marché sur les routes qui se chevauchent avec celles de la coentreprise avait également son importance.

Pour clore les discussions sur les accords horizontaux, le président fait remarquer que si le traitement des accords horizontaux peut varier sur le plan de la procédure, il ne diverge pas forcément beaucoup sur le fond. La situation d'Israël est intéressante parce que ce pays semble plus prompt à montrer la voie à suivre que d'autres pays, les compagnies étant ainsi rassurées de savoir comment elles peuvent fonctionner ensemble.

### **3.4 Comportement unilatéral**

Pour amorcer le débat sur le comportement unilatéral, le président mentionne quelques exemples de pratique de prix ou de comportement d'éviction. Il invite d'abord le délégué de l'Allemagne à s'exprimer sur l'affaire Germania, qui est intéressante, en raison de la stratégie de Lufthansa en matière de tarification, mais aussi des mesures correctrices imposées.

Le délégué de l'**Allemagne** explique que cette affaire remonte à 2002. Après l'arrivée de Germania sur le marché Berlin-Francfort, Lufthansa avait sensiblement baissé ses prix uniquement sur cette ligne dans le but de chasser Germania du marché. À cette époque, le *Bundeskartellamt* avait interdit à Lufthansa, sous certaines conditions précises, de proposer un prix égal au prix de Germania augmenté de 35 euros. Cette différence tenait compte des services offerts par Lufthansa mais pas par Germania. En outre, si Germania augmentait ses prix au-delà d'un plafond fixé à 99 euros, Lufthansa ne serait pas obligée d'augmenter ses prix d'autant. La Haute Cour régionale a réduit l'écart minimum imposé, mais confirmé le principe. Par cette décision, elle voulait signifier clairement que l'autorité tenait à protéger les nouveaux venus. Le délégué souligne également la difficulté de concevoir des mesures correctrices dans les situations de comportement unilatéral, et les particularités du droit allemand.

Le président demande au délégué de l'Allemagne si l'on reprochait aux prix de Lufthansa d'être inférieurs à tels ou tels coûts variables.

Le délégué de l'**Allemagne** explique que les prix de Lufthansa étaient inférieurs à ses coûts d'exploitation moyens par passager. On cherchait à savoir à l'époque si Lufthansa jouait le jeu de la concurrence fondé sur les qualités intrinsèques, ou suivait une stratégie visant à éliminer un rival et à empêcher quiconque d'entrer ultérieurement sur le marché.

Le président s'adresse aux États-Unis, qui avaient connu un cas de comportement d'éviction sous la forme d'un dumping de capacité. Il demande au délégué des États-Unis de faire part de cette expérience et d'expliquer ce qui caractérisait ce type de comportement.

Le délégué des **États-Unis** explique que l'affaire citée par le président remonte au début de l'année 2000 et qu'elle impliquait American Airlines et son aéroport-pivot de Dallas Fort Worth. La *Division* a conclu qu'American s'était dotée d'une capacité excédentaire pour écarter un transporteur à bas coût de sa route. American savait qu'une telle stratégie serait très coûteuse à court terme. Mais l'installation d'une plateforme puissante pour les compagnies à bas coût à Dallas Fort Worth l'aurait privée

d'une part beaucoup plus importante de ses recettes annuelles. La *Division* a perdu son procès devant le Tribunal de district et son appel a été rejeté. La Cour d'appel a confirmé le jugement du Tribunal de district mais admis que les comportements d'éviction ne devaient pas être pris à la légère. La Cour a également rejeté l'avis du Tribunal de district selon lequel le coût variable moyen par route est le seul paramètre qui convient pour mesurer les coûts. Le Ministère de la justice considère que cette décision pourrait servir de précédent pour affirmer ou, du moins, en déduire qu'une analyse des coûts différentiels est un bon instrument de mesure dans les cas de verrouillage du marché qui s'y prêtent et que la théorie de la récupération sur plusieurs marchés est viable du point de vue juridique.

Le délégué de l'**Allemagne** informe les participants à la table ronde que le RIC organise cette année des débats sur la pratique de prix d'éviction. Il attire leur attention sur une situation brièvement évoquée dans les pratiques recommandées par le RIC : dans certaines circonstances limitées, il peut arriver qu'un acteur encore peu puissant exerce une pression concurrentielle. Dans de telles circonstances, même la pratique de prix supérieurs à un certain montant des coûts peut être préjudiciable et revêtir un caractère prédateur.

Pour clore la discussion sur le comportement unilatéral, le président invite les experts à faire part de leurs commentaires.

**M. Balfour** souligne que presque aucune enquête n'a été réalisée sur des cas de comportement unilatéral de compagnies aériennes en vertu de l'article 102 du TFUE.

Pour **M. Borenstein**, les affaires évoquées mettent en évidence la difficulté que l'on a à poursuivre les entreprises se livrant à des pratiques d'éviction. Les entreprises devraient être encouragées à se livrer une vive concurrence, sans crainte. Cependant, les tribunaux devraient aussi reconnaître le rôle qu'ils peuvent jouer dans les affaires de pratiques d'éviction. **M. Borenstein** affirme également qu'en définitive, l'effet anticoncurrentiel des programmes de fidélisation tient essentiellement de l'éviction, en menaçant par exemple les entreprises d'une diminution des remises consenties au niveau du réseau.

#### 4. Défis et évolutions à venir

Le président aborde le dernier sujet relatif à l'absence de règles du jeu équitables dans le secteur du transport aérien. Au vu des contributions, il observe que le jeu de la concurrence peut être faussé de trois façons : par une intervention directe de l'État, par des mesures indirectes de nature réglementaire, et par une confrontation internationale de transporteurs et de pays obéissant à des règles différentes. Si le temps le permet, les délégations seront invitées à faire part de leur point de vue ou de leur expérience concernant l'intervention directe ou indirecte de l'État.

##### 4.1 Intervention directe de l'État

Le président s'adresse d'abord au Japon, qui a récemment renfloué Japan Airlines (JAL) et qui a dû réfléchir à des arbitrages compliqués. Le président demande au délégué du Japon d'expliquer la façon dont la décision a été prise et comment on a remédié à ses effets négatifs.

Le délégué du **Japon** énumère les raisons à l'origine des difficultés financières de JAL. Il évoque ainsi la rigidité de la structure de l'entreprise, caractérisée notamment par la détention d'un trop grand nombre de gros appareils et le maintien de liaisons non rentables, la rigidité de son organisation, qui entraînait des retards dans les décisions à prendre, et la crise financière de 2008. En conséquence, JAL a demandé à l'ETIC (société agréé par l'État et spécialisée dans le redressement d'entreprises) de l'aider à se redresser et a saisi les tribunaux pour entamer une procédure de restructuration de l'entreprise en 2010. La demande a été acceptée et un tribunal a lancé la procédure de restructuration. Le processus de redressement comprenait des mesures de financement, l'annulation de la dette et un traitement fiscal préférentiel, ce qui a conduit à une importante restructuration de l'activité et de l'organisation de l'entreprise.

Le délégué du Japon explique que la JFTC ne jouit d'aucun pouvoir en ce qui concerne l'aide de l'État, mais il mentionne deux dilemmes qui se sont posés au moment où il a fallu décider si l'on devait sauver JAL. Le premier était de savoir si l'on devait fausser la concurrence par une opération de renflouement, en prenant le risque de chasser un concurrent important et de rendre ainsi le marché plus oligopolistique. Le second concernait le rapport entre la politique de la concurrence et d'autres politiques. (Pour plus de détails, le délégué du Japon renvoie à la communication présentée lors de la réunion du WP2 en février 2014 sur le processus de restructuration de JAL et son incidence.)

Après l'intervention du délégué du Japon, le président fait une transition en expliquant que l'impossibilité, pour la JFTC, d'intervenir au moment où l'on a envisagé le renflouement rappelle la situation vécue en Afrique du Sud. En effet, South African Airways (SAA) a été renflouée sans que l'autorité compétente puisse intervenir. À l'époque, d'autres compagnies aériennes faisaient également face à des difficultés financières. Cela amène à s'interroger sur le processus décisionnel concernant le mode d'affectation des ressources et la façon dont il agit sur les règles du jeu.

Le délégué de l'**Afrique du Sud** explique que SAA est une entreprise d'État. La compagnie a reçu une aide en 2008 pour qu'elle puisse se renflouer, ce qui lui a immédiatement permis de devenir rentable pendant environ trois ans, ainsi qu'en 2012. Cette année-là, un concurrent, 1Time Airlines, a été chassé du marché. Ces deux événements ont remis SAA sur le chemin de la rentabilité. Cette situation a suscité des interrogations sur le rôle d'une autorité de la concurrence. Le délégué de l'Afrique du Sud explique que dans son pays, on ne peut pas faire grand-chose à cet égard. L'autorité a coutume de dire qu'on oblige les compagnies aériennes d'État à exploiter des routes non rentables pour qu'elles demandent des subventions au lieu d'être renflouées. L'autorité peut également réaliser des études pour mettre en évidence des distorsions particulières.

Le président donne la parole à M. **Mendes de Leon**, qui note que l'UE est le seul territoire où l'aide de l'État est réglementée. Il fait également observer que dans l'UE, certaines routes sont définies comme des routes assorties d'une obligation de service public, ce qui permet aux compagnies aériennes de recevoir des subventions.

Pour établir un contraste avec l'intervention de l'Afrique du Sud, le président évoque la situation de Malév. Cette compagnie a été contrainte par la Commission à redistribuer l'aide publique (illégal) reçue du gouvernement hongrois, ce qui a provoqué sa faillite. Malév a rapidement été remplacée sur le marché par des compagnies à bas coût. Le président invite le délégué de l'UE à s'exprimer sur le cas Malév et à réagir à l'intervention de M. Mendes de Leon.

Le délégué de l'UE confirme que l'UE fait partie des rares territoires où il existe des règles sur les aides d'État. Le système est fondé sur une interdiction générale des aides publiques à quelques exceptions près, notamment les faillites. Cette exception est assujettie à plusieurs conditions. L'entreprise concernée doit présenter un plan de restructuration crédible. Pour ce faire, les compagnies s'inspirent parfois des transporteurs à bas coût. Ensuite, les compagnies doivent contribuer à hauteur de 50 % du coût du renflouement. Cette mesure compensatoire se veut le « prix à payer » pour la distorsion de concurrence qui sera créée par une subvention. La dernière condition est qu'une compagnie ne peut recevoir deux fois de l'aide sur une période de dix ans. Ces règles ont été appliquées à diverses reprises dans le secteur du transport aérien. De manière générale, des subventions ont été interdites lorsque la faillite n'aurait pas influé sur la connectivité de la région concernée du fait de la venue d'un nouvel acteur. C'est peut-être ce qui s'est produit dans le cas de Malév.

Le président demande à la Hongrie d'apporter des précisions sur le cas Malév. Il souligne que la contribution de la Hongrie ne dit pas si Malév a essayé de changer son modèle économique. Le président demande s'il existait une raison d'ordre structurel pour expliquer les difficultés financières de la compagnie et il se pose la question de savoir pourquoi elle n'a pas changé de modèle pour rester rentable.

Selon le délégué de la **Hongrie**, il existe trois moyens de produire davantage de recettes que de dépenses dans l'industrie du transport aérien : être aussi gros que Lufthansa, être aussi efficace que Ryan Air ou être aussi original qu'Aer Lingus. Malév ne répond à aucune de ces trois conditions. En ce sens, ce n'est pas la décision de la Commission qui l'a entraînée à la faillite mais ce sont ses propres problèmes structurels.

Le délégué de la Hongrie souligné qu'après la faillite de Malév, d'autres compagnies aériennes ont récupéré les parts de marché qu'elle possédait. En 2012, première année qui a suivi la faillite et année marquée par les difficultés économiques de l'Europe, le trafic global en Hongrie et à l'aéroport a reculé de moins de 5 %. Depuis 2012, Wizz Air, transporteur à bas coût déjà en place, a accru sa capacité de 100 %. Par ailleurs, une étude qualitative et quantitative est actuellement en cours sur les conséquences de la disparition de Malév. De manière générale, ce cas montre que l'absence d'une intervention de l'État peut conduire à un accroissement des avantages réels induits par la libéralisation du marché.

#### **4.2 Intervention indirecte de l'État**

Pour le débat sur l'intervention indirecte de l'État, le président présente les deux derniers intervenants. Le délégué de l'Égypte parlera du traitement préférentiel accordé à Egypt Air, de son influence sur les conditions du marché et de ce qu'une autorité de la concurrence peut faire à cet égard. Puis le délégué du BIAC traitera de divers éléments qui agissent sur les conditions du marché dans le secteur.

Le délégué de l'Égypte explique que son pays a une longue tradition d'intervention de l'État, ce qui a incité l'autorité de la concurrence à effectuer deux études, une sur les marchés intérieurs et une sur les marchés régionaux.

Le délégué explique que la dernière étude a fait ressortir cinq barrières à l'entrée. La première est liée à l'attribution de droits de trafic et d'autorisations de desserte, pour lesquels une très nette préférence est donnée à Egypt Air, compagnie nationale détenue par l'État. La seconde tient au fait que, dans la pratique, les compagnies privées doivent obtenir l'autorisation d'Egypt Air pour assurer des vols régionaux à partir de l'aéroport du Caire (le plus important du pays). Cette obligation pourrait également résulter de la conclusion d'accords bilatéraux sur les services aériens et de la participation d'Egypt Air à ces accords. Les barrières restantes ont trait aux conditions préférentielles dont jouit Egypt Air concernant le prix du carburant et son paiement, à son image de marque et au niveau de qualification élevé de son personnel.

Plusieurs recommandations ont été formulées à la suite de ces études. Elles incluent la suppression d'entraves réglementaires ainsi que de la préférence accordée à Egypt Air. Le délégué de l'Égypte fait état de quelques mesures positives qui ont été prises pour renforcer la concurrence, notamment l'assouplissement des exigences relatives à la nationalité.

Pour finir, le président donne la parole au délégué du BIAC.

Le délégué du BIAC explique qu'il reste encore beaucoup de compagnies nationales et d'entreprises d'État dans les secteurs du transport aérien, des aéroports et autres infrastructures connexes. La présence de ces entreprises a une incidence sur les règles du jeu en vigueur parce qu'elle incite souvent les États à subventionner ces compagnies aériennes. Certaines subventions peuvent être parfaitement raisonnables et justifiées. Mais lorsque les subventions sont employées en dehors de ces cas limités, elles peuvent décourager les candidats à l'entrée et exclure des compagnies du marché. S'agissant de l'Égypte, le délégué du BIAC a déclaré qu'elle avait apparemment accompli un gros travail et il a souhaité qu'elle puisse faire le nécessaire pour que ces recommandations soient mises en application.

Le président clôt le débat en remerciant les délégués, le Secrétariat, les experts et les auteurs des 33 contributions.